



# anuário 2012

**AS 200 MAIORES  
A EMPRESA DO ANO  
AS MAIS EFICIENTES  
AS 10 QUE MAIS CRESCERAM  
AS 10 MAIS RENTÁVEIS  
O RANKING DOS INTEGRADORES  
OS NÚMEROS DAS MULTINACIONAIS**



# anuário 2012

- 6** O mercado brasileiro de TI
- 20** The Brazilian IT market
- 28** Os critérios de avaliação
- 30** O índice das 200 maiores
- 32** O ranking das 200 maiores
- 40** As maiores e os destaques do ano
- 42** O ranking das multinacionais
- 44** A empresa do ano: Stefanini
- 48** As 10 mais rentáveis
- 52** As 10 que mais cresceram
- 54** A maior empresa: IBM
- 57** Os destaques do ano em hardware
- 65** Os destaques do ano em software
- 75** Os destaques do ano em serviços
- 83** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 84** O ranking dos integradores
- 91** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 99** O diretório de empresas



A despeito da crise econômica global — que fustigou de forma mais aguda boa parte da comunidade europeia e fez o PIB brasileiro estacionar no patamar de 2,7% —, o mercado de tecnologia da informação deu em 2011 mais uma demonstração de impermeabilidade: cresceu 10,25%, atingindo a marca de US\$ 43 bilhões. Nada que provoque espanto, como aconteceu em 2010, quando os US\$ 39 bilhões de receita líquida total representaram o inacreditável crescimento de 47,9% sobre o ano anterior. Mas, ainda assim, não é de se desprezar um mercado que cresce mais de três vezes o PIB do país. Mesmo se considerada a receita em reais das 208 empresas analisadas por este *Anuário*, os números impressionam: foram R\$ 71,6 bilhões, ou 4,22% mais do que os R\$ 68,7 bilhões de 2010. A diferença dos índices, nunca é demais lembrar, deve-se à desvalorização do dólar, que no ano passado foi de 5,603%. Para equalizar as demonstrações financeiras das empresas, o *Anuário* utiliza a média anual do dólar mensal médio, que em 2011 foi de R\$ 1,6664 (veja os critérios de avaliação, na página 28).

Mais uma vez se confirma no mercado de TI a tendência de hegemonia do setor de serviços sobre os demais, com 57,2% da receita gerada pelo mercado, enquanto a produção de equipamentos representou 31,1% e o software, 11,3%. Aqui de novo vale a pena a comparação com o PIB: o setor de serviços cresceu exatamente os mesmos 2,7% do total de riquezas geradas no país, enquanto a indústria não passou de 1,6% de expansão.

Para quem, prudentemente, prefere olhar para outros indicadores, além do mero crescimento de receita, esta edição do *Anuário* também reserva boas notícias: 33,8% das 160 empresas que enviaram informações completas tiveram rentabilidade sobre as vendas superior a 10%; 45,6% tiveram mais de 10% de retorno sobre o patrimônio líquido; e 86% obtiveram lucro em suas operações.

O bom desempenho do mercado de TI costuma ser explicado pelos especialistas como um círculo virtuoso, praticamente imune aos solavancos econômicos: se a economia como um todo vai bem, os investimentos em tecnologia crescem, estimulados pela efervescência do consumo e pelo acirramento da competição; se a economia vai mal, os investimentos em tecnologia também crescem, agora impulsionados pela necessidade de aumentar a produtividade e reduzir custos. Ou seja: devemos nos preparar para novas comemorações nas próximas edições do *Anuário Informática Hoje*. Que, aliás, nestes 27 anos de existência, tem consistentemente comprovado a tese do descolamento entre o setor de TI e o conjunto da economia.

**Wilson Moherdau**  
Diretor de Redação

**diretor de redação**  
Wilson Moherdau

**colaboradores**  
Ana Luiza Mahlmeister, Célla Valente, Inaldo Cristoni e Vanderlei Campos (textos); Marcelo Max (capa e edição de arte)

**diretor comercial**  
Marcio Valente

**diretoras de publicidade**  
Sílvia Meurer e Sonia Lopes  
**assistente**  
Caroline Giannetti Cambolm

O *Anuário Informática Hoje* é uma publicação anual da



Rua Santa Justina, 352, cj 16  
Vila Olímpia - CEP 04545-041  
f. (55 11) 3805-0429  
São Paulo - SP  
Brasil  
[www.forumeditorial.com.br](http://www.forumeditorial.com.br)

Não é permitida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste *Anuário* sem a autorização da Fórum Editorial.

**Jornalista responsável**  
Wilson Moherdau (MT 10.821)

**Impressão**  
Laser Press

# 2011

## A crise passou longe

O ANO DE 2011 FOI POSITIVO PARA O MERCADO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, DE ACORDO COM O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE COM 208 EMPRESAS, INCLUINDO FABRICANTES DE HARDWARE, DESENVOLVEDORES DE SOFTWARE, CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO E PRESTADORES DE SERVIÇOS. A RECEITA LÍQUIDA TOTALIZOU US\$ 43 BILHÕES, COM UM CRESCIMENTO DE 10,25% SOBRE OS US\$ 39 BILHÕES DE 2010. O RITMO DE CRESCIMENTO DESACELEROU EM COMPARAÇÃO A 2010, QUANDO ALCANÇOU 47,9% SOBRE 2009. EM REAIS, A CONTA FICOU EM R\$ 71,6 BILHÕES EM 2011, COM UM CRESCIMENTO DE 4,22% SOBRE OS R\$ 68,7 BILHÕES DE 2010. A DIFERENÇA DOS TOTAIS EM DÓLAR E EM REAIS SE EXPLICA, COMO NOS ANOS ANTERIORES, PELA DESVALORIZAÇÃO DO DÓLAR EM RELAÇÃO AO REAL, DE 5,603% EM 2011.

DO TOTAL DA RECEITA GERADA, 56,8% VÊM DA ÁREA DE SERVIÇOS, QUE FATUROU US\$ 24,4 BILHÕES, UM AVANÇO DE 11,4% SOBRE 2010. O SETOR DE HARDWARE TEVE PARTICIPAÇÃO DE 31,8% COM UMA RECEITA DE US\$ 13,7 BILHÕES E UM CRESCIMENTO DE 5,4%. SOFTWARE PARTICIPA COM 11,4% DA RECEITA TOTAL COM UM CRESCIMENTO DE 22,5% E RECEITA DE US\$ 4,9 BILHÕES.



O setor de TI cresce tradicionalmente a taxas superiores ao PIB e relativamente independente da situação econômica. “Ele é fundamental em períodos de crise, porque aumenta a eficiência dos processos no apoio ao crescimento dos diversos setores da economia”, aponta o presidente da Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação), Antonio Carlos Rego Gil. No ano passado, o PIB brasileiro teve um crescimento de apenas 2,7%.

Um estudo encomendado à consultoria IDC pela Brasscom apontou que o setor brasileiro de TI (aí incluídas as empresas de telecomunicações) movimentou US\$ 112 bilhões em 2011, com um crescimento de 13% em relação ao ano anterior, com participação de 4,5% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. O país é o sétimo maior mercado interno do mundo. A maior fatia do faturamento vem do segmento TI in-house, com US\$ 48,65 bilhões, desenvolvida pelo governo e dentro de empresas de outros setores da economia. Hardware vem na segunda posição, com US\$ 31,8 bilhões. Em seguida, aparecem serviços (US\$ 15,47 bilhões), software (US\$ 8,58 bilhões), BPO – Business Process Outsourcing (US\$ 5,34 bilhões) e exportações (US\$ 2,65 bilhões). A crise mundial teve pouco efeito no setor: o mercado

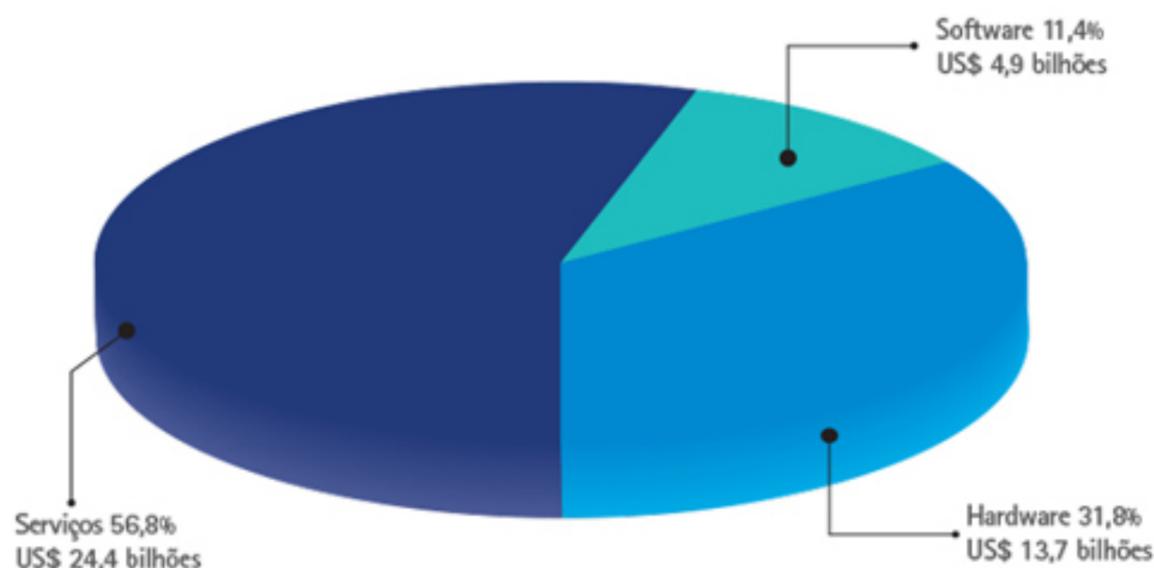
interno participa em 95% do faturamento. No setor bancário, segundo a Febraban, os investimentos e despesas em tecnologia tiveram um crescimento de 11%, atingindo R\$ 18 bilhões, consolidando-se como o principal setor usuário de TI no Brasil em 2011.

A crise econômica mundial teve impacto nas exportações brasileiras do setor, que alcançaram US\$ 2,65 bilhões em 2011, com um crescimento de 11%. O número ficou aquém das expectativas, mas ainda é expressivo, considerando-se que há alguns anos as exportações brasileiras de TI eram muito próximas de zero. Inflação de serviços, altos custos trabalhistas, forte valorização do real e efeitos da crise nos países de economia avançada foram fatores de contenção do aumento das exportações. “Neste ano de 2012, com a valorização do dólar, o Brasil deve ganhar competitividade no mercado global de TI”, prevê Gil.

No final do ano passado, o setor de TI foi beneficiado pelo Plano Brasil Maior, que permite a desoneração da folha de pagamento. As empresas pararam de recolher 20% sobre o salário dos funcionários para recolher 2,5% do faturamento, incentivando a formalização da mão de obra, entre outros benefícios. A desoneração anual do setor, segundo Gil, é de mais de R\$ 1 bilhão

## O mercado do Anuário Informática Hoje em 2011

US\$ 43 bilhões (receita líquida)



ao longo dos próximos quatro anos: “A mão de obra representa quase 70% dos custos das empresas de TI”. Outra carência do setor, segundo o executivo, é a formação de mão de obra. Embora empregue 1,2 milhão de profissionais, o setor ainda enfrenta um grave problema de falta de mão de obra qualificada.

Para a indústria local, a alta do dólar provocou impacto em automação e computação, onde existem produtos com até 85% de seus preços atrelados ao dólar. “O câmbio, aliado a outros fatores como maior competitividade no mercado, também contribuiu para o estreitamento das margens”, afirma Silvio Passos, vice-presidente de serviços da Itautec.

A conjuntura econômica não incentivou as vendas no ano passado, aponta o diretor presidente da Bull América Latina, Alberto Lemos. Mas a companhia seguiu crescendo, com um salto de rentabilidade de 50% comparado ao ano anterior. “Atribuo esse crescimento ao foco em três mercados-chave: telecomunicações, setores público e financeiro. Mantivemos nossos contratos de longo prazo e disciplina para crescer”, diz.

Os segmentos financeiro e de telecomunicações

também foram importantes para a Scopus. “Mesmo com a retração mundial, o Brasil tem demonstrado ampla capacidade de manter o processo de desenvolvimento, com programas de estímulo importantes”, destaca Mauro Cremm, superintendente executivo. A empresa teve um crescimento de 28% no primeiro semestre deste ano comparado ao mesmo período do ano passado, número atribuído à expansão do mercado interno.

“Mesmo sem a ajuda da conjuntura econômica, a carência de infraestrutura de TI e telecomunicações impede a redução de investimentos por parte da indústria”, assegura o presidente do grupo Mtel, Maurício Blanco. Ele afirma que seus clientes não adiram investimento em tecnologia como uma forma de criar diferenciais competitivos.

As organizações remodelaram suas estruturas corporativas, puxando o crescimento da área de serviços. “Tiveram relevância projetos de remodelação de cabeamento estruturado em datacenters, shoppings, fábricas e escritórios corporativos”, afirma Silvio, da Itautec.

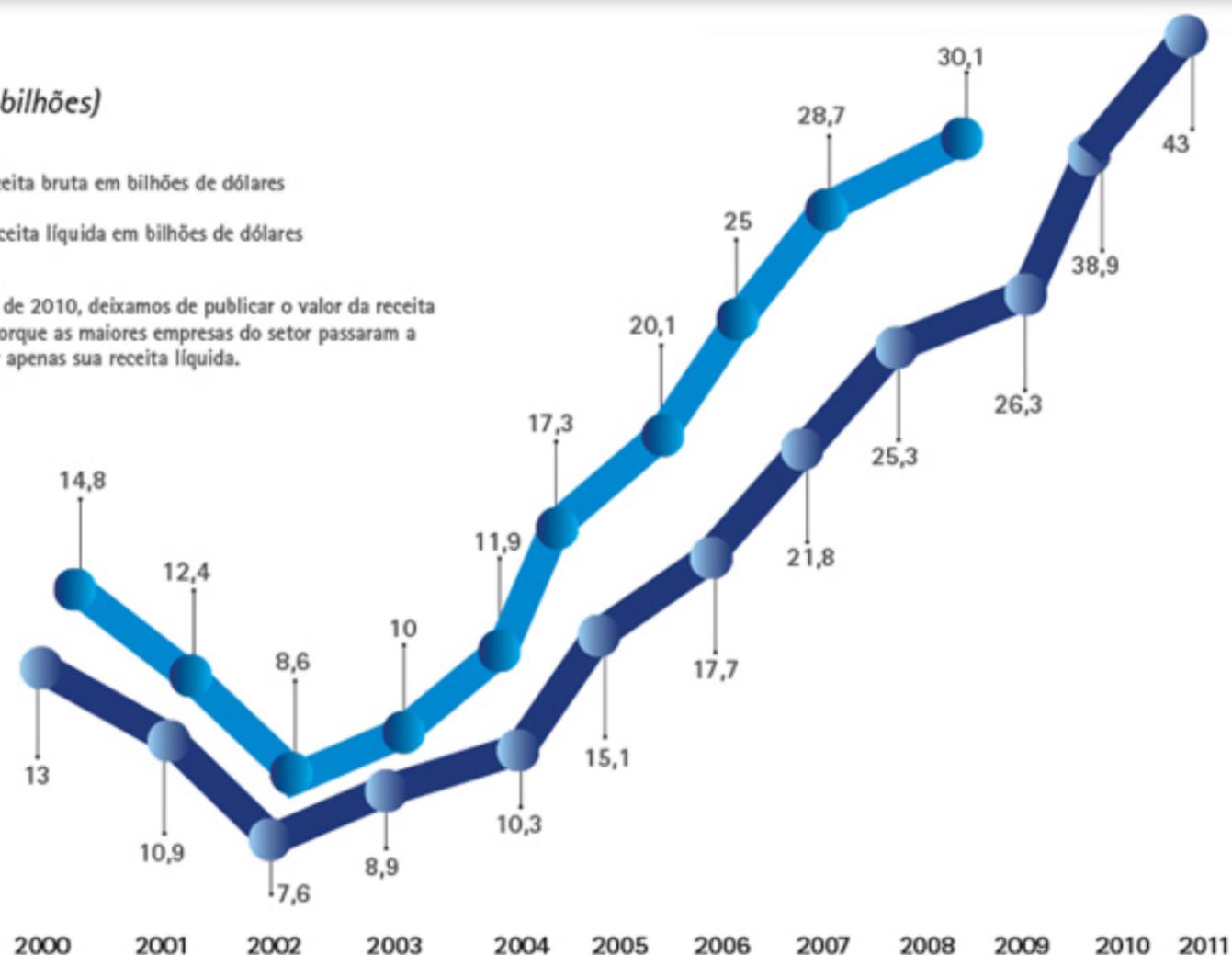
A Sonda IT também comemora o fechamento de grandes contratos de serviços de integração, datacen-

## Evolução do mercado

(Receita em US\$ bilhões)

- receita bruta em bilhões de dólares
- Receita líquida em bilhões de dólares

A partir de 2010, deixamos de publicar o valor da receita bruta, porque as maiores empresas do setor passaram a divulgar apenas sua receita líquida.



# exceda

## INTERNET ITSELF\_



A Internet pode parecer simples, mas sua complexidade não permite que os conteúdos cheguem no tempo e na forma ideais para seus clientes, parceiros e colaboradores.

O sucesso das empresas depende de um ambiente web que suporte grandes demandas, seguro e que disponibilize respostas rápidas.

Há 10 anos no mercado, a Exceda é líder na América Latina em serviços para aceleração de aplicações, distribuição de conteúdo e segurança na Internet, atendendo mais de 3 mil empresas no Brasil e no mundo.

Independente do tamanho do seu negócio ou segmento de atuação, viva a experiência Exceda e faça a Internet de verdade.

DISPONIBILIDADE

PERFORMANCE

ESCALABILIDADE

SEGURANÇA



**exceda**  
internet performance solutions

ter e cloud computing e um crescimento de 34,7% em 2011. "Em 2012, alguns contratos foram postergados e esperamos uma retomada no segundo semestre", afirma o presidente, Carlos Henrique Testolini.

A área de telecomunicações foi importante para a Itautec em virtude dos investimentos das operadoras na expansão das suas redes de telefonia, retomando o crescimento dos backbones para melhorar a qualidade dos serviços. "A partir da infraestrutura da rede, também teremos mais investimentos em datacenters, tanto com grandes empresas que investirão em nuvens privadas quanto os que vão migrar seus sistemas para ambientes de cloud computing", avalia Silvio Passos. Neste ano a empresa também vê oportunidades na área de varejo com grandes migrações tecnológicas para consolidação de ambientes devido às fusões e aquisições. "Igualmente importantes são os investimentos em construção e infraestrutura, com a renovação de aeroportos, está-

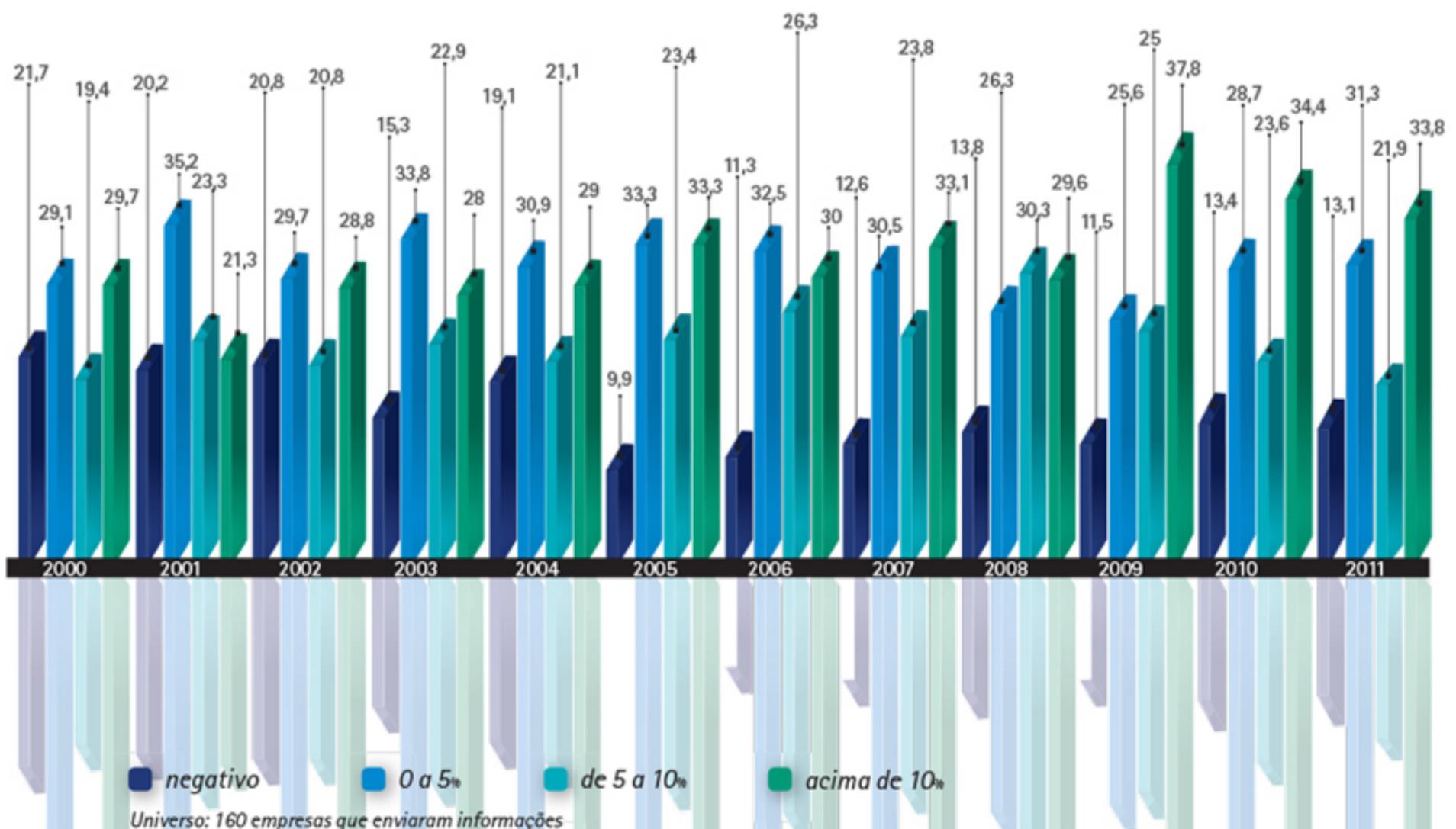
dios, portos e estradas, impulsionando a implantação de tecnologia associada em grandes projetos", explica.

Edson Leite, presidente da subsidiária brasileira da Logica, que tem vários contratos no setor de energia elétrica, aponta o segmento de outsourcing como outro destaque de 2011. A inglesa Logica foi adquirida neste ano pela canadense CGI, tornando-se a sexta maior empresa de TI do mundo, com receita de mais de US\$ 10,5 bilhões. Com a aquisição, além de ampliar sua atuação na Europa, a CGI ganha presença no Brasil. "A Logica tem crescido tradicionalmente dois dígitos no país", afirma Edson, destacando que o grupo canadense deve iniciar investimentos locais a partir de 2013.

Os empresários divergem em previsões para 2011. "2012 tem sido mais positivo para a Totvs. Crescemos 13% no primeiro semestre e esperamos manter essa curva ascendente", afirma o presidente, Laércio Cosentino. A empresa, segundo ele, apostou na diversificação de

## Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



# Há mais de 27 anos dedicada a desenvolver soluções completas.



Saiba como obter excelente custo-benefício em gestão empresarial e mais confiança na qualidade dos dados da sua empresa:

## **Auditoria em arquivo SPED**

- Relatórios de diagnóstico;
- Análises rápidas para ajustar os processos;
- Auditorias eletrônicas para tornar mais confiável e ágil os serviços de conferência fiscal e contábil;
- Auditoria tributária por meio do Auditor de forma eficiente para enviar o arquivo ao Fisco somente quando atenderem às legislações.



## **Armazenamento de arquivos XML**

- Armazena tanto as notas emitidas quanto as recebidas;
- Armazena conhecimento de transportes eletrônicos CT-e;
- Redução do custo de armazenamento;
- Fácil acesso aos arquivos, a qualquer momento, por meio do site;
- A empresa se legaliza perante o Fisco;
- Backup de todas as notas emitidas e recebidas pela empresa;
- Dispensa qualquer instalação local e gasto extra com servidores;
- Pronto Atendimento e Suporte Técnico de Qualidade.



Destaque na categoria  
Desenvolvedor de Software  
Médio Porte



Destaque entre as 10  
maiores empresas de TI no  
Ranking das Top 2012



☎ 11 3138 6900  
0800 885 1037

São Paulo Capital e  
Região Metropolitana  
Demais  
Localidades

mercados e hoje atua em dez segmentos: "A área de manufatura foi afetada no primeiro semestre de 2012, mas saúde, educação e serviços tiveram boas performances. A estratégia para continuar crescendo é sofisticar a oferta especializando-se em setores da economia".

A compensação de um setor pelo outro também foi observada pela Global Web Corp (joint venture entre a Benner e o Grupo TBA). "No ano passado, o setor governamental foi fraco, mas neste ano teve bom desempenho. Em 2011, algumas empresas europeias seguraram investimentos mas o setor de datacenter cresceu muito", afirma o CEO, Severino Benner.

Outro importante indicador da atividade econômica é a venda de computadores. No ano passado, o setor cresceu 20%, fechando em 16 milhões de unidades e superando os 18% verificados em 2010. Na projeção da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, que faz uma pesquisa anual sobre o setor de TI, o Brasil termina 2012 com uma base de 140 milhões de computadores, incluindo os mercados

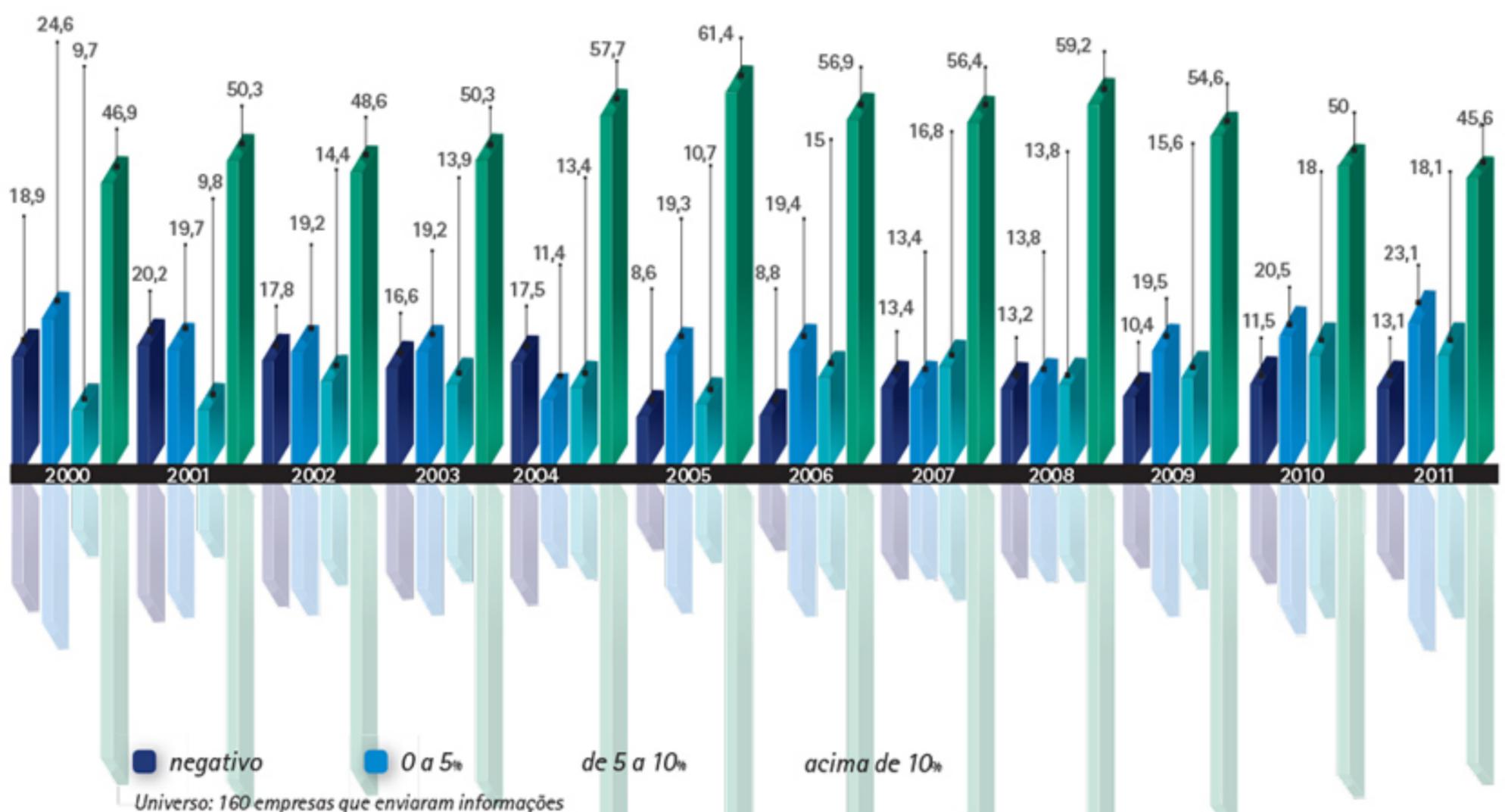
doméstico e corporativo, e deve chegar a 200 milhões em 2017, quando se atingiria a taxa de um computador por habitante. Segundo a FGV, o primeiro semestre de 2012 empatou com o ano passado, mas as empresas apostam em uma recuperação no segundo semestre.

O item mais significativo, no entanto, é o gasto das empresas com TI, que dobrou nos últimos 12 anos e já representa 7% da receita, ressalta Fernando Meirelles, professor titular da FGV-EAESP e coordenador da pesquisa anual. Com o a queda do preço dos equipamentos em 2011, houve avanço do consumo, que ainda encontrou uma conjuntura econômica favorável. A isso se soma a valorização dos equipamentos pelos usuários. "No ano passado, vimos o fenômeno da consumerização, ou seja, as pessoas levando seus tablets e smartphones pessoais para o trabalho e acessando dados corporativos por meio desses dispositivos", afirma Meirelles.

Silvio Passos, da Itaotec, no entanto, avalia que no final do ano passado parecia que os tablets iniciariam um

## Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



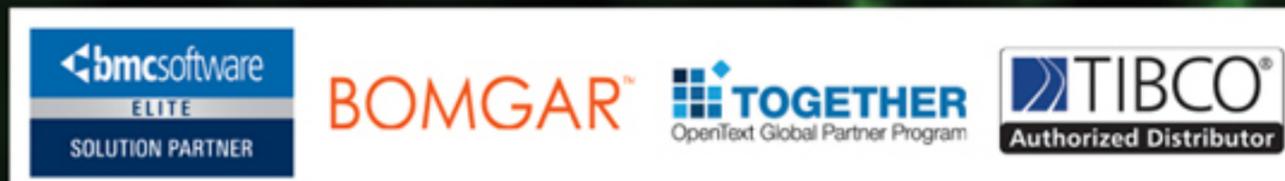


**Sua Parceira em Tecnologia  
da Informação**

**A PBTI, Empresa Destaque do Ano  
do Anuário Informática Hoje 2012, na categoria  
Prestador de Serviço – Médio Porte, agradece  
aos seus Clientes, Parceiros e Colaboradores  
por essa conquista.**

**A todos, eternizamos nosso compromisso  
com a excelência.**

**PARCEIROS**



**[www.pbti.com.br](http://www.pbti.com.br)**

novo mercado, mas não foi o que aconteceu: “Os negócios no segmento corporativo ainda são pontuais e de nicho, mas há muito movimento no mercado de varejo. Existem fornecedores de software se preparando para prover soluções, mas seguramente ainda deve haver um longo período de maturação para esse mercado”.

No ano passado, a Borland sofreu com as indefinições de investimentos de clientes internacionais, que de alguma maneira demoraram mais na tomada de decisão. “Como nossas soluções têm impacto na redução de custos e melhoria da produtividade, ajudando as empresas em épocas mais difíceis, o cenário foi positivo”, afirma Marco Leone, diretor geral: “Conseguimos novos clientes principalmente no segmento de teste e qualidade, além da manutenção da nossa base de usuários Cobol na área financeira”.

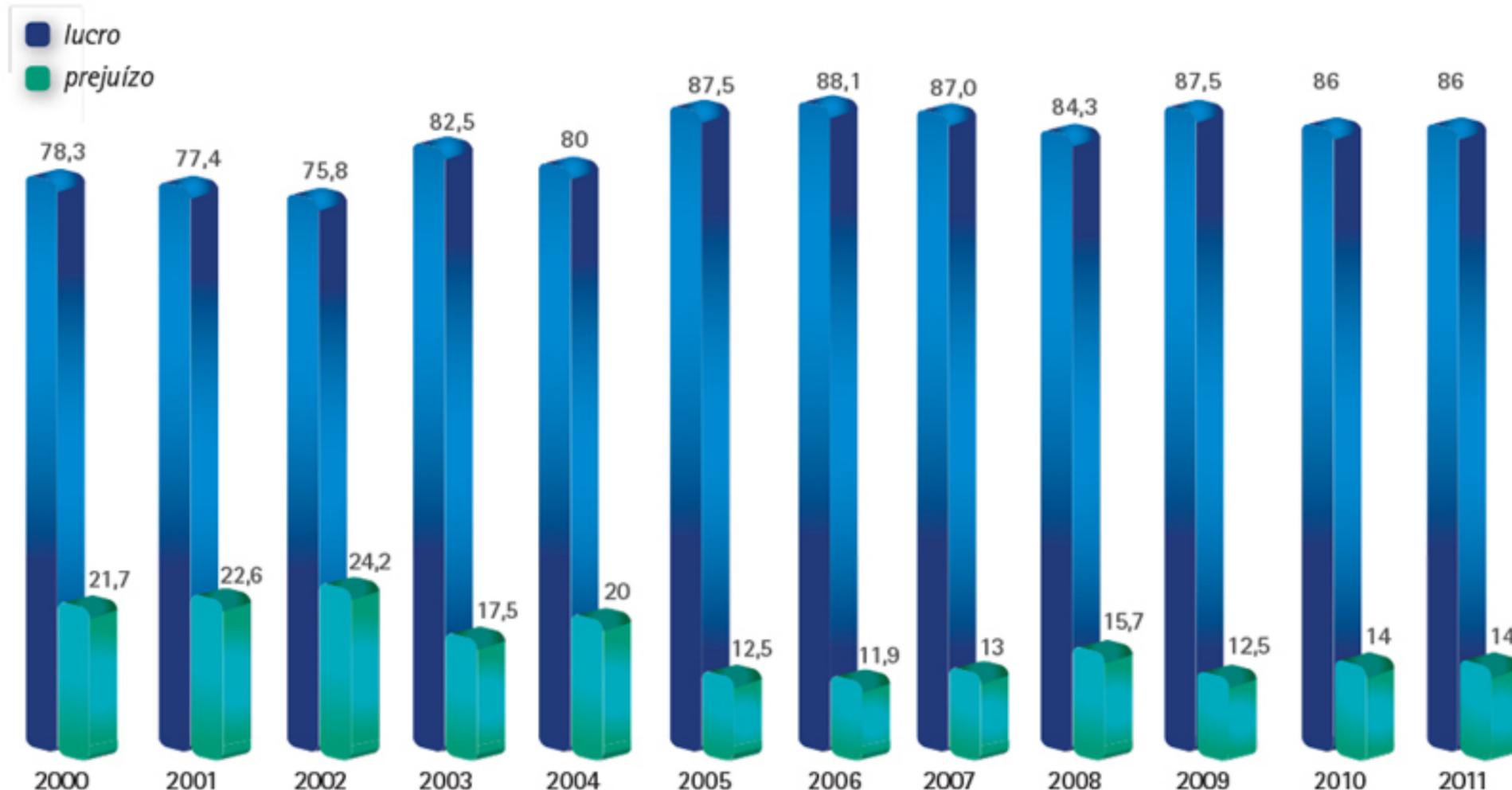
A FGV aponta o aumento do consumo de computação em todos os setores com a queda do preço unitário de equipamentos e serviços. “A cada ano as empresas

estão pagando menos por terabyte processado, por gigabyte transportado, por minutos no smartphone. Mas a conta tende ao infinito, ou seja, o consumo de computação aumenta para todos e o gasto é maior”, afirma Meirelles. Na mesma linha, Anderson Baldin Figueiredo, gerente de pesquisa e consultor de enterprise da IDC, avalia que em 2011 o setor superou a estagnação verificada em 2009 e 2010 com um crescimento acima de 10%: “A questão internacional demorou um pouco a impactar os negócios com uma pequena redução nas previsões iniciais mas ainda com crescimento. Continuamos atraindo grandes players que avaliam positivamente a força do nosso mercado”.

Com o agravamento da crise europeia e mundial, 2012 começou um pouco desacelerado segundo o estudo Brazil Quarterly PC Tracker, realizado pela IDC. A venda de PCs no primeiro semestre mostrou sinais de desaceleração, chegando a 7,8 milhões de computadores comercializados, com um crescimento de apenas 2% em rela-

## Lucro x Prejuízo

(% de empresas)



Universo: 150 empresas que enviaram informações

## MUITO OBRIGADO!

É com grande satisfação que agradecemos aos nossos fornecedores, parceiros de negócios, clientes e colaboradores que contribuíram para mais esta conquista.

*25 anos de experiência e sucesso desenvolvendo o crescimento e a especialização da sua empresa com foco em soluções inovadoras, relações duradouras e garantia de valor em seus negócios.*



Destaque entre as 40 maiores empresas de TI no Ranking das Top 200. Subimos 6 posições, um crescimento de 46,2% em relação ao ranking de 2011.



Destaque entre as 50 maiores empresas de TI no Ranking das Top 200



Destaque na categoria de Canais de Distribuição de Grande Porte

A **ACÇÃO Informática**, integrante do **Grupo ACÇÃO** é a maior distribuidora de Soluções de Valor Agregado (S-VAD) no país, representando marcas líderes em tecnologia como: **IBM, ORACLE, EMC, VMware, RSA, HP, RedHat** e **Grupo Attachmate**, atua fortemente em todo o território nacional com foco em soluções, contribuindo para o desenvolvimento dos negócios.

Faça parte dessa história de sucesso, entre em contato conosco.

Contatos: SP: (11) 3508-2222 | RS: (51) 3333-0000 | DF: (61) 3032-1006  
contato@acao.com.br | www.acao.com.br | www.grupoacao.com



ção ao primeiro semestre de 2011, quando as previsões apontavam para 7% no período. De acordo com o estudo, a taxa de crescimento do Brasil foi a pior entre os países do BRIC: a Rússia cresceu 37%, a Índia 9% e a China 3%.

Para a IDC, durante o primeiro semestre, o país enfrentou dificuldades econômicas que afetaram diversos setores, inclusive o de bens de consumo para o segmento de informática. Houve maior insegurança por parte das empresas em realizar novos investimentos frente a um cenário de crise internacional e da queda de confiança do consumidor.

Do total de computadores comercializados, 27% foram destinados ao segmento corporativo, 67% ao segmento doméstico e 6% para governo e educação. A variação cambial foi responsável por reduzir o número de ofertas disponíveis no varejo e levou alguns fabricantes a aumentarem seu preço final. Além disso, a competição com outros dispositivos, como tablets e smartphones, fez com que os usuários priorizassem investimentos. Das máquinas vendidas no primeiro semestre de 2012, 45% foram desktops e 55% notebooks (que incluem netbooks, ultrabooks e ultrafinos). O número de pessoas com acesso à Internet continua ascendente. Cresceu 7% neste ano em relação ao ano passado, chegando a 83,5 milhões de conectados à rede mundial, segundo o Ibope.

Para a IDC Brasil, as vendas neste ano devem crescer 8% em relação a 2011 e totalizar 17,2 milhões de PCs comercializados, reduzindo a previsão do início do ano de crescimento de 13%. Apesar da expectativa otimista para o segundo semestre, que contará com um aumento de notebooks ultrafinos produzidos localmente e o lançamento do Windows 8, o cenário mundial de instabilidade econômica traz algumas preocupações.

As empresas calibram estratégias para enfrentar a desaceleração, como explica o vice-presidente de serviços da Itautec, Silvío Passos: "Buscamos compensar essas dificuldades expandindo a atuação para novos segmentos. Em automação, a companhia buscou novos negócios no exterior, aumentou seus negócios em clientes já existentes de automação comercial e melhorou sua presença no varejo com produtos de computação".

A estratégia da Symantec foi a regionalização com o fortalecimento de regionais de vendas, com ênfase nas áreas financeira, datacenter e telecomunicações. O diretor

geral, Vicente Lima, ressalta que a subsidiária brasileira foi a que teve melhor desempenho no mundo, com um crescimento de 24% no ano fiscal terminado em março de 2012. Do total da receita a empresa obteve 39% do segmento de disponibilidade computacional, 20% da área de segurança, e 11% da prevenção de perda de dados. Vicente destaca o crescimento do setor de mobilidade, movimentando negócios de aplicações seguras para dispositivos móveis. Segundo a IDC, esse segmento deve mais que dobrar a receita de vendas neste ano e crescer pelo menos 50% no ano que vem. Mauricio Blanco, da Mtel, também aponta a mobilidade como responsável por impulsionar investimentos, fazendo com que outros nichos cresçam marginalmente para atender sua demanda.

Se depender dos empresários, 2013 promete bons negócios com a proximidade de grandes eventos como Copa do Mundo, Copa das Confederações, Olimpíadas e Jornada Mundial da Juventude, com oportunidades na área de infraestrutura e serviços. A Brasscom aponta que os segmentos de computação em nuvem, aplicações para banda larga, big data, mobilidade, redes sociais, segurança e clean tech devem movimentar o mercado global de TI e promover sua expansão de US\$ 1,8 trilhões em 2011 para US\$ 3 trilhões em 2022.

As previsões para 2012 do presidente da Sonda IT, Carlos Henrique Testolini são conservadoras, mas otimistas: "Serão áreas de destaque infraestrutura de TI e plataforma e serviços na nuvem". Mauro Cremm, da Scopus, ressalta que a empresa vem investindo bastante na área de desenvolvimento de soluções com foco em mobilidade e segurança, além de consultoria e inovação: "Temos hoje cerca de 500 colaboradores altamente qualificados, com várias certificações técnicas, dedicados ao desenvolvimento de soluções em nossos três centros de excelência em software, localizados em São Paulo, no Rio de Janeiro e em Uberlândia".

A Brasscom aponta que os principais entraves à expansão do setor de TI no Brasil continuam sendo os altos custos de energia elétrica, infraestrutura de telecomunicações ainda em evolução, salários pressionados por escassez de mão de obra em grandes centros, custoso e complexo sistema tributário, e ausência de acordos comerciais de serviços e de acordos para evitar a bitributação com os EUA e outros mercados de alto potencial.

# **NOSSO UNIVERSO É EXPANDIR SEUS NEGÓCIOS**

A **Stefanini** celebra **25 anos** com a satisfação de estar presente em 30 países oferecendo a mais completa gama de serviços e soluções para mais de 500 clientes ao redor do mundo.

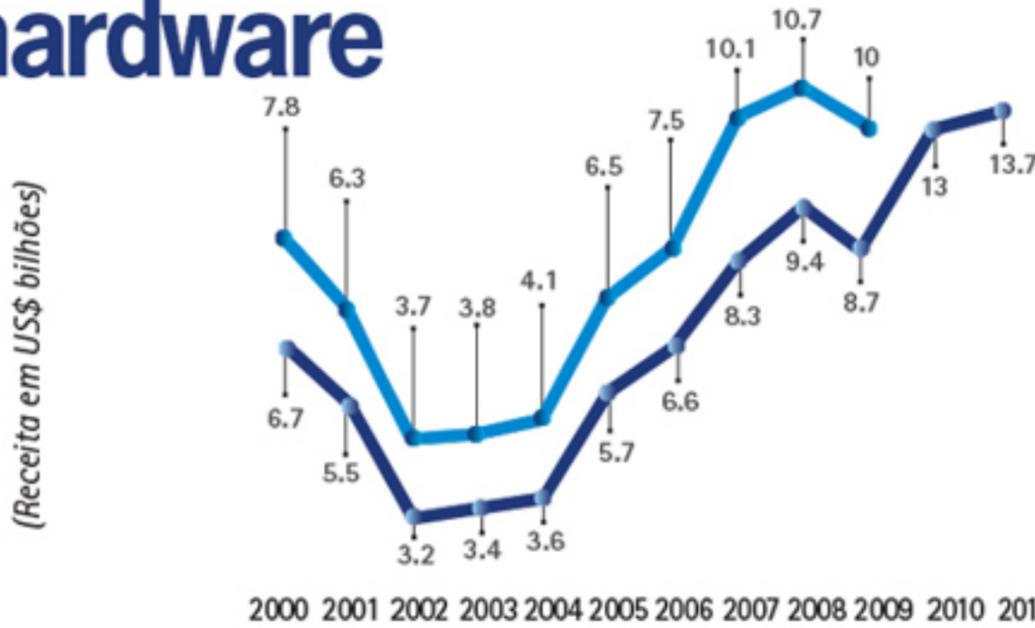
Considerada uma das mais importantes provedoras globais de soluções para o mercado de tecnologia, foi reconhecida pela Fundação Dom Cabral como a 3ª empresa mais internacionalizada do Brasil. Especializada em diversos segmentos do mercado, oferece serviços de Consultoria, Integração, Desenvolvimento de Soluções, Outsourcing para Aplicativos e Infraestrutura, BPO, entre outros, sempre focada em atender as necessidades estratégicas e geração de resultados de seus clientes.

 **stefanini**  
POWERING YOUR BUSINESS

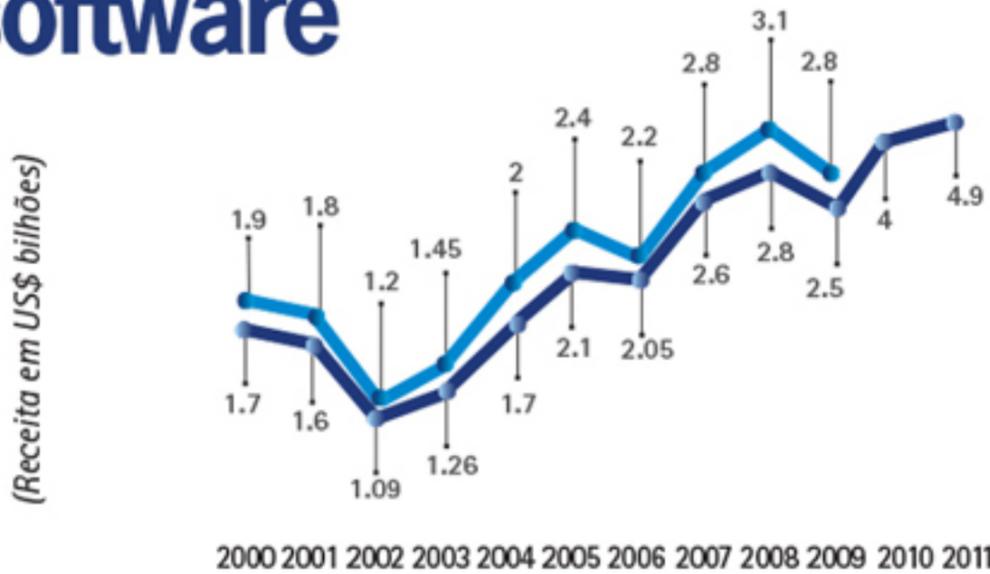
[www.stefanini.com](http://www.stefanini.com)

# A evolução do mercado por segmento

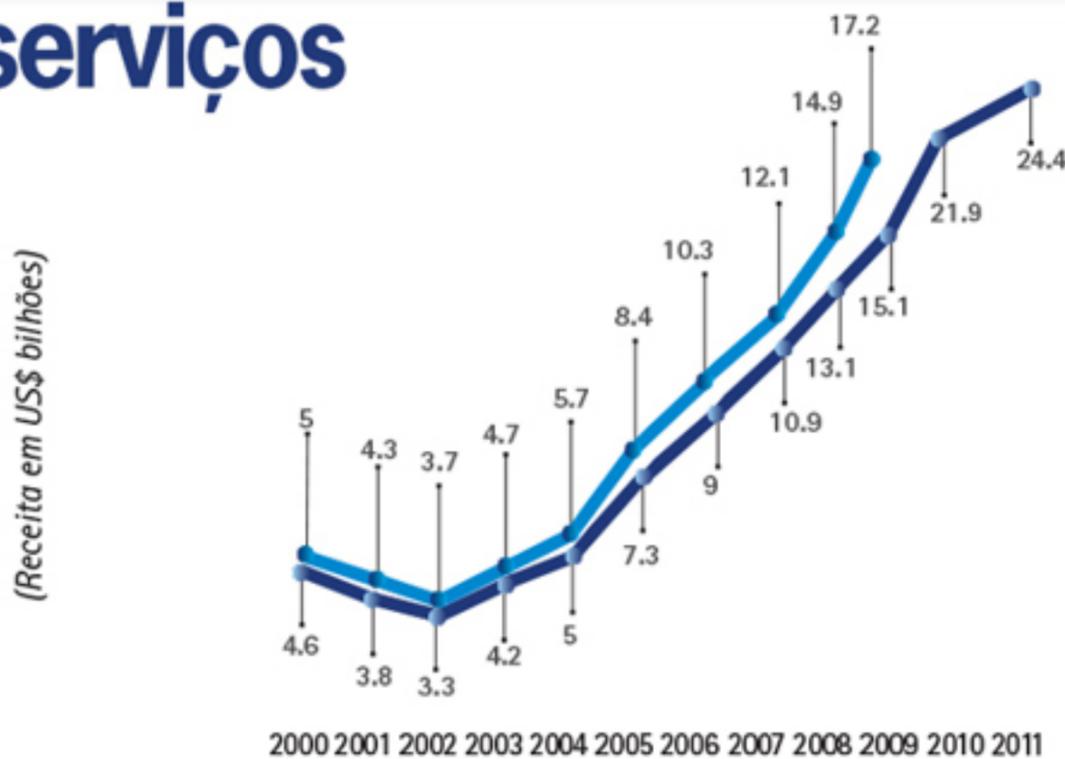
## hardware



## software



## serviços





Você sabe como a TI  
pode alavancar seu  
negócio?

conte com a Algar Tecnologia para obter ganhos substanciais de desempenho,  
otimização de custos e tranquilidade para focar exclusivamente nos seus negócios.

- 🔄 Fábricas de software com certificações CMMI 3, Mps.BR nível C.
- ✓ Data Centers estrategicamente localizados e interligados por fibra ótica própria.
- 👤 Equipe de profissionais qualificada e operações certificadas ISAE 3402, ISO 9001, ISO 27001, ISO 20000.
- 🔄 Empresa full service provider: Contact Center, Data Center, Service Desk, Aplicações e Fábrica de Software.
- 🖥️ Primeiro Service Desk da América Latina com certificação SCC/HDI.
- 📈 Reconhecida entre as empresas de TI que mais cresceram em 2011 (IDC) e entre as 50 Maiores de TI segundo o Anuário Informática Hoje 2012.
- 👥 Profissionais de Service Delivery Manager dedicados ao atendimento personalizado, controle de entregas e proximidade com cada cliente.

Conheça a Algar Tecnologia e descubra como nossos Criadores de Soluções  
podem contribuir para os desafios de TI da sua empresa.

Facebook AlgarTecnologia    Twitter @AlgarTecnologia

Accesse [algartecnologia.com.br](http://algartecnologia.com.br) e agende  
uma visita com um de nossos consultores.

**Algar** ▶  
Tecnologia

# 2012

## The crisis came nowhere near

ACCORDING TO A SURVEY OF ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, MADE WITH 208 COMPANIES, INCLUDING HARDWARE MANUFACTURERS, SOFTWARE DEVELOPERS, MARKETING CHANNELS AND SERVICE PROVIDERS, 2011 WAS A POSITIVE YEAR FOR THE INFORMATION TECHNOLOGY MARKET. NET REVENUES WERE US\$ 43 BILLION WITH 10.25% GROWTH AS COMPARED TO US\$ 39 BILLION IN 2010. GROWTH PACE SLOWED DOWN AS COMPARED TO 2010 WHEN IT REACHED 47.9% OVER 2009. IN REALS, THE AMOUNT WAS R\$ 71.6 BILLION IN 2011 WITH 4.22% GROWTH AS COMPARED TO R\$ 68.7 BILLION IN 2010. THE DIFFERENCE BETWEEN DOLLAR AND REAL FIGURES IS EXPLAINED, AS IN PREVIOUS YEARS, BY 5.603% DOLLAR DEPRECIATION IN BRAZIL IN 2011.

**F**rom total revenues, 56.8% come from the service area, which has earned US\$ 24.4 billion or 11.4% more than in 2010. Hardware had 31.8% participation with revenues of US\$ 13.7 billion and 5.4% growth. Software participates with 11.4% of total revenues with 22.5% growth and revenues of US\$ 4.9 billion.

Traditionally, IT in Brazil grows more than GNP and is relatively independent of the economic situation. "It is critical during crises because it increases the efficiency of processes to support growth of different economic sectors", states Brasscom (Brazilian Association of Information Technology and Communication Companies) president, Antonio Carlos Rego Gil. Last year, Brazilian GNP has grown just 2.7%.

A study requested by Brasscom to the consulting firm IDC has pointed that Brazilian IT sector (including Telecom companies) has topped US\$ 112 billion in 2011, with 13% growth as compared to previous year and participation of 4.5% in Brazilian Gross National Product (GNP). The country is the seventh largest world domestic market. Most revenues come from in-house IT, with US\$ 48.65 billion, developed by the government and within companies of other economic sectors. Hardware is the second, with US\$ 31.8 billion. Next, there are services (US\$ 15.47 billion), software (US\$ 8.58 billion), Business Processing Outsourcing – BPO

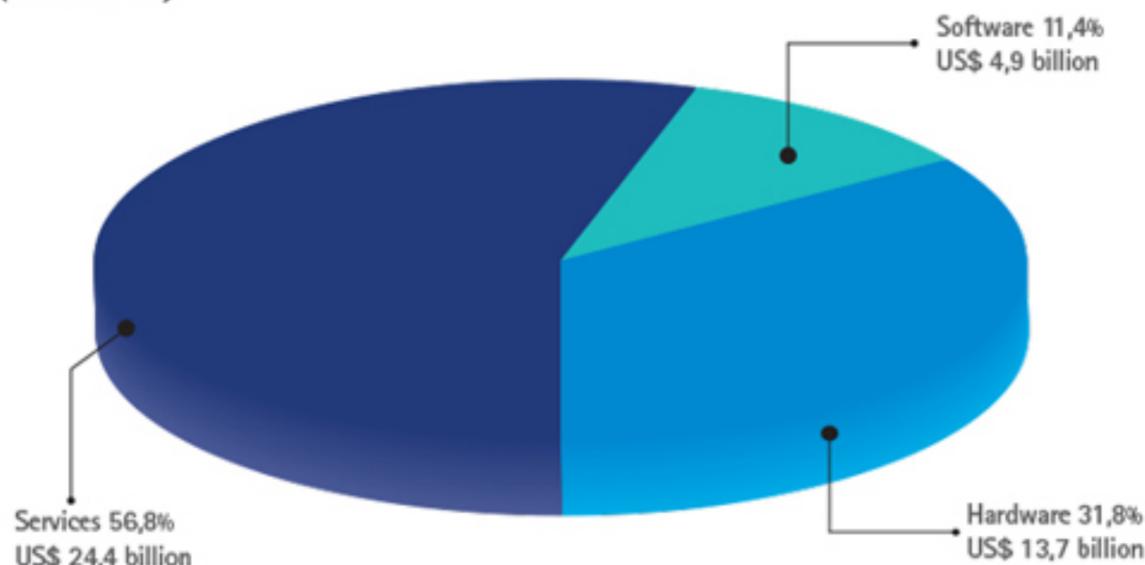
(US\$ 5.34 billion) and exports (US\$ 2.65 billion). The world crisis has not affected the sector: domestic market participates with 95% of revenues. According to Febraban (Brazilian Association of Banks), investments and expenses with technology for the banking sector has grown 11%, reaching R\$ 18 billion and consolidating as the primary IT user sector in Brazil in 2011.

The world economic crisis has impacted Brazilian exports of this industry, which have reached US\$ 2.65 billion in 2011, with 11% growth. The figure was below expectations but is still expressive, considering that some years ago Brazilian IT exports were very close to zero. Service inflation, high labor costs, strong appreciation of the real and the effects of the crisis on advanced economy countries were factors restricting exports increase. "This year of 2012, with the appreciation of the dollar, Brazil shall gain competitiveness in the global IT market", forecasts Gil.

Late last year, the IT sector has benefited from the Plano Brasil Maior, which allows for payroll unburdening. Companies stopped collecting 20% of employees' salaries to collect 2.5% of revenues, thus encouraging manpower formalization, among other benefits. Annual sector unburdening, according to Gil, will be more than R\$ 1 billion along the next four years: "Manpower represents almost 70% of IT companies' costs".

## The Market in 2011

US\$ 43 billion (net income)



Another shortage of the sector is manpower qualification. Although hiring 1.2 million professionals, the sector still faces a severe problem with the lack of qualified manpower.

For the local industry, the rise of the dollar has impacted automation and computing, where there are products with up to 85% of their prices pegged to the dollar. "Exchange rate, added to other factors such as higher market competitiveness, has also contributed for the narrowing of margins", states Silvio Passos, vice-president of services, Itaotec.

The economic scenario has not encouraged sales last year, points chairman of Bull America Latina, Alberto Lemos. But the company went on growing with a profitability leap of 50% as compared to previous year. "I attribute this growth to the focus on three key-markets: telecommunications, public and financial sectors. We have kept our long term agreements and discipline to grow", he says.

Financial and telecommunications segments were also important for Scopus. "Even with the world retraction,

Brazil has shown broad ability to maintain the development process with major encouraging programs", stresses executive superintendent Mauro Cremm.

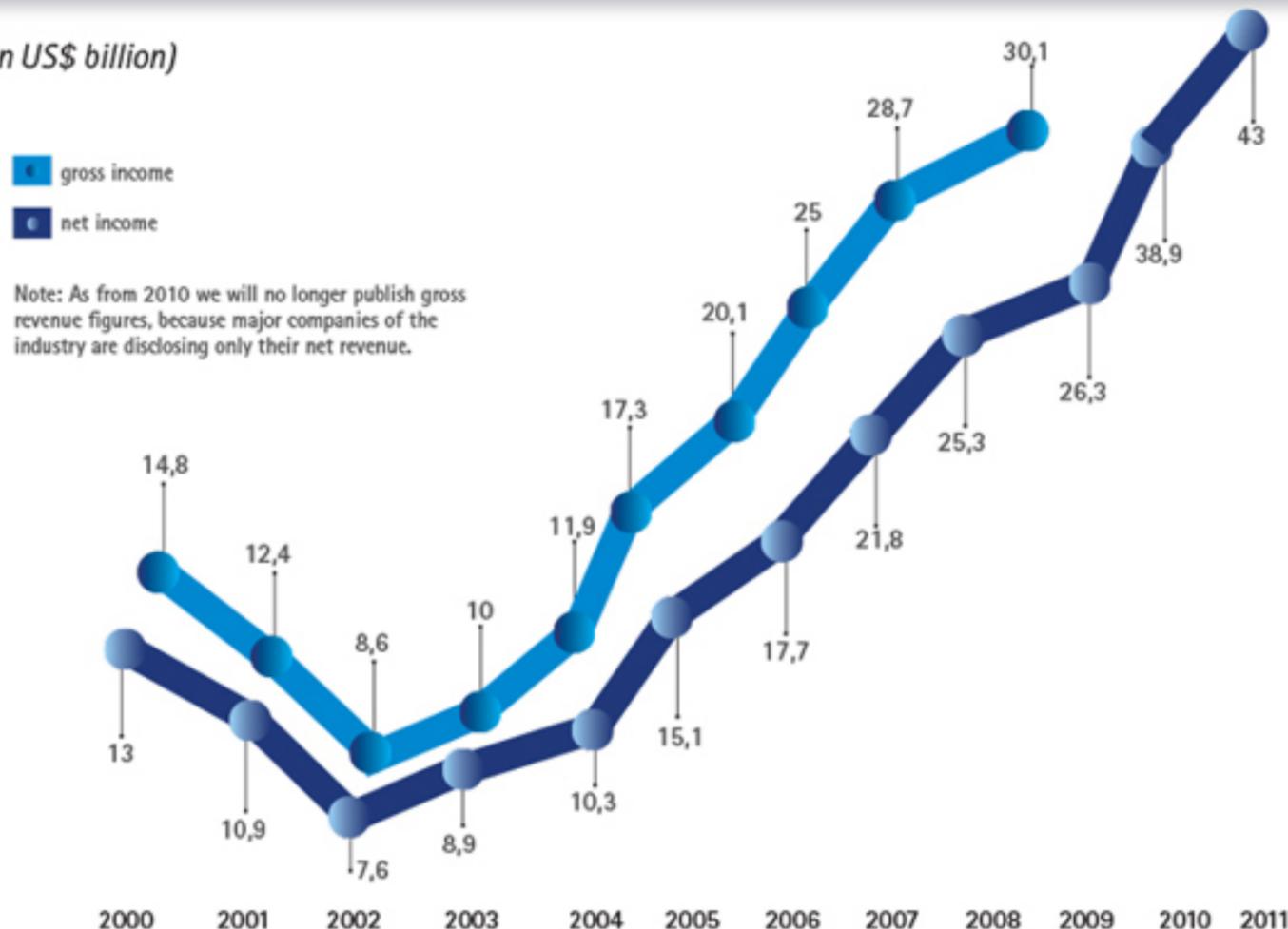
"Even without the help of the economic scenario, the lack of IT and telecommunications infrastructure does not allow the industry to reduce investments", assures president of Mtel group, Mauricio Blanco. He states that his clients have not postponed their investments in technology as a way to create competitive differentials. Organizations have remodeled their corporate structures, pulling services growth. "Cabling remodeling structured on datacenters, shoppings, plants and corporate offices were relevant", states Passos, from Itaotec.

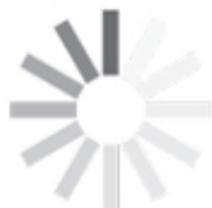
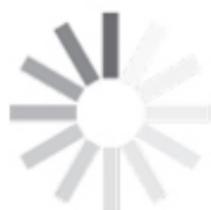
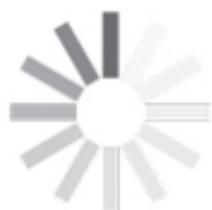
Sonda IT is also celebrating the entering of major integration services , datacenter and cloud computing agreements, and a growth of 34.7% in 2011. "In 2012, some agreements were postponed and we expect a recovery for the second semester", states president Carlos Henrique Testolini.

Edson Leite, president of the Brazilian subsidiary of

### The market evolution increase

(Revenue in US\$ billion)





## NOVA MARCA. INOVAÇÃO DE SEMPRE.

Há 25 anos trazendo ao mercado criatividade e tecnologia, a Montreal apresenta, em 2012, sua nova marca. Hoje posicionada entre as 15 maiores empresas de tecnologia do Brasil, como integradora, a Montreal sempre se destacou pela inovação:

- Foi a primeira empresa no Brasil a compor soluções tecnológicas para identificação civil e criminal através de sistemas biométricos.
- Pioneira na integração de GED/ECM, agregando processos aos documentos eletrônicos.
- Pioneira em sites de impressão para dados variáveis, que permitem a manufatura de contas de consumos e extratos bancários.
- Líder em sistemas de acompanhamento e gestão de crédito imobiliário, prestando este serviço para sete dos dez maiores bancos no Brasil.
- Pioneira em dezenas de projetos com impacto nacional, em soluções customizadas para o mercado de TIC.

A Montreal sempre teve a inovação no seu DNA e agora traz inovação para sua marca.

Logica, which has several agreements with the power supply sector, points the outsourcing segment as another highlight in 2011. British Logica was acquired this year by the Canadian CGI, becoming the sixth largest world IT company, with more than US\$ 10.5 billion revenues. With the acquisition, in addition to increasing its presence in Europe, CGI gains presence in Brazil. "Logica is traditionally growing two digits in the country", states Leite, stressing that the Canadian group shall start local investments as from 2013.

Entrepreneurs are not in agreement with their forecasts for 2012. "2012 is being more positive for Totvs. We have grown 13% in the first semester and we expect to maintain this ascending curve", states president Laercio Cosentino. According to him, the company has bet in market diversification and today it acts on ten segments: "Manufacturing was affected in the first semester of 2012, but health, education and services had good performances. The strategy to continue growing is to sophisticate supplies, specializing in sectors of the economy".

Compensation of one sector by the other was also observed by Global Web Corp (joint venture between Benner and TBA Group). "Last year the government sector was weak, but this year it had a good performance. In 2011, some European companies have held investments but datacenter sector has grown a lot", states CEO Severino Benner.

Another important economic activity indicator is computer sales. Last year the sector has grown 20%, closing the year with 16 million units and overcoming 18% observed in 2010. According to Fundação Getulio Vargas de São Paulo, which carries out an annual survey on the IT sector, Brazil will close 2012 with a basis of 140 million computers, including domestic and corporate markets, and shall reach 200 million in 2017, when the country will reach a rate of one computer per inhabitant. According to FGV, the first semester of 2012 has tied last year, but companies bet on a recovery in

the second semester.

Most significant item, however, are expenditures of companies with IT, which has doubled in the last 12 years and already represents 7% of revenues, stresses Fernando Meirelles, professor of FGV-EAESP and coordinator of the annual survey. With the drop of equipment prices in 2011, consumption has advanced because there was still a favorable economic situation, in addition to equipment appreciation by users. "Last year we saw the 'consumerization' phenomenon, that is, people taking their personal tablets and smartphones to work and accessing corporate data via such devices", states Meirelles.

Last year, Borland has suffered with investment uncertainties on part of international clients, who, in a way, have taken longer to make decisions. "Since our solutions impact cost reduction and productivity improvement, helping companies in more difficult times, the scenario was positive", states country manager Marco Leone: "We gained new clients, especially in the test and quality segment, in addition to maintaining our Cobol users base in the financial area".

FGV links the increase in computing consumption in all sectors to the drop in unit prices of equipment and services. "Every year companies are paying less for processed terabyte, for transported gigabyte, for smartphone minute. But the bill tends to the infinity, that is, computing consumption increases for everybody and expenditures are higher", states Meirelles. Along the same lines, Anderson Baldin Figueiredo, IDC survey manager and enterprise consultant, believes that in 2011 the sector has overcome the stagnation observed in 2009 and 2010 with more than 10% growth: "The international issue has taken a little to impact businesses with minor decrease of initial estimates, but still with growth. We continue to attract major players who positively evaluate our market strength".

With the deepening of European and world crises, 2012 started somewhat slowly according to Brazil Quarterly PC Tracker study carried out by IDC. PC sales

in the first semester have shown slowdown signs, reaching 7.8 million sold computers, with a growth of just 2% as compared to the first semester of 2011, when estimated pointed to 7% in the period. According to the study, Brazilian growth rate was the worst among BRIC countries: Russia has grown 37%, India 9% and China 3%.

For IDC, the country has faced difficulties in the first semester, which have affected several sectors, including consumer goods for the IT segment. There has been more insecurity on part of the companies to make new investments given an international crisis scenario and less consumers' confidence.

From all sold computers, 27% went to the corporate segment, 67% to the domestic segment and 6% to government and education. Exchange rate variation was responsible for decreasing the number of available retail offerings and has led some manufacturers to increase their end price. In addition, competition with other devices, such as tablets and smartphones, has led users to give priority to investments. From machines sold in the first semester of 2012, 45% were desktops and 55% notebooks (including netbooks and ultrabooks). The number of people with access to the Internet is still growing. It has grown 7% this year as compared to last year, reaching 83.5 million people connected to the worldwide web, according to Brazilian research institute Ibope.

For IDC Brasil, sales this year shall grow 8% as compared to 2011 and shall reach 17.2 million PCs sold, decreasing initial estimates of 13% growth. In spite of the optimistic expectation for the second semester, which will count on the increase of locally produced ultrathin notebooks and the launching of Windows 8, world economic instability brings some concerns.

Companies gage strategies to face slowdown, explains vice-president of services, Itautec, Silvio Passos: "We try to compensate such difficulties by expanding our action to new segments".

Symantec strategy was regionalization, with regional

sales strengthening, with emphasis on financial, data-center and telecommunications areas. General director Vicente Lima stresses that the Brazilian subsidiary had the best international performance, with 24% growth during fiscal year ended in March 2012. From total revenues, the company had 39% from computing availability, 20% from security and 11% from data losses prevention. Lima stresses the growth of the mobility sector, with businesses of safe applications for mobile devices.

According to IDC, this segment shall more than double sales revenues this year, and shall grow at least 50% next year. Mauricio Blanco, from Mtel, also points mobility as responsible for fostering investments, making other niches to marginally grow to meet their demands.

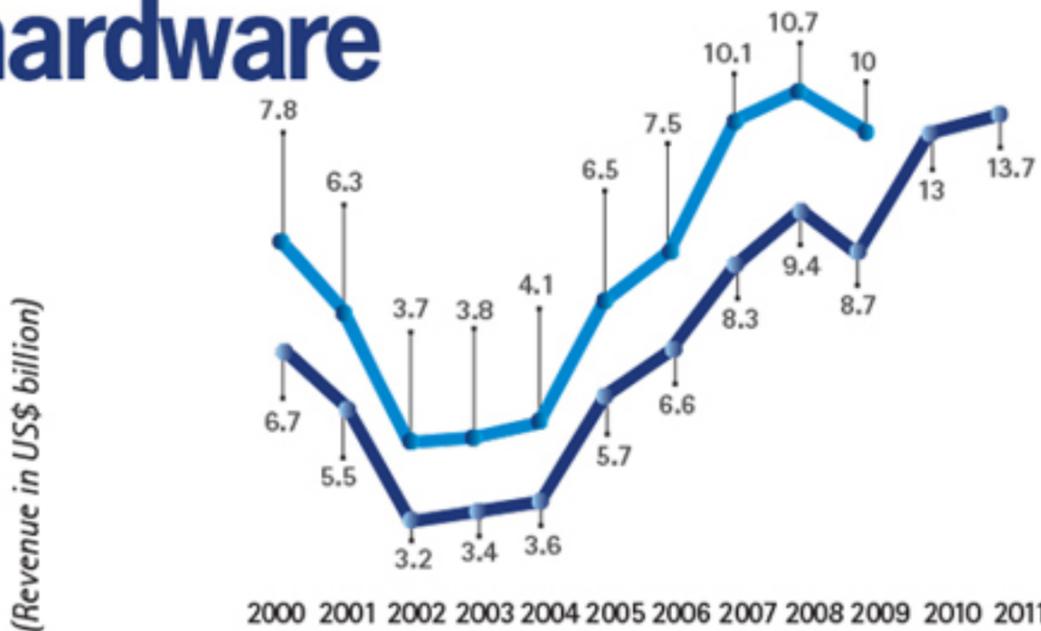
If it depends on entrepreneurs, 2013 promises good businesses with the proximity of major events such as the World Cup, Confederations Cup, Olympic Games and Youth World Journey, with opportunities for infrastructure and services areas. Brasscom says that cloud computing, broadband applications, big data, mobility, social networks, security and clean tech shall move global IT market and promote its growth from US\$ 1.8 trillion in 2011 to US\$ 3 trillion in 2022.

Estimates for 2012 from the president of Sonda IT Carlos Henrique Testolini are conservative, however optimistic: "IT infrastructure and cloud platform and services will be major areas". Mauro Cremm, from Scopus, stresses that the company is heavily investing in solutions development, with focus on mobility and security, in addition to consulting and innovation.

Brasscom states that major stumbling blocks for IT expansion in Brazil are still high energy costs, evolving telecommunications infrastructure, salaries pressed by the lack of manpower in major centers, expensive and complex taxation system, and the lack of commercial service agreements and of agreements to prevent double taxation with the USA and other high potential markets.

# Market Increase

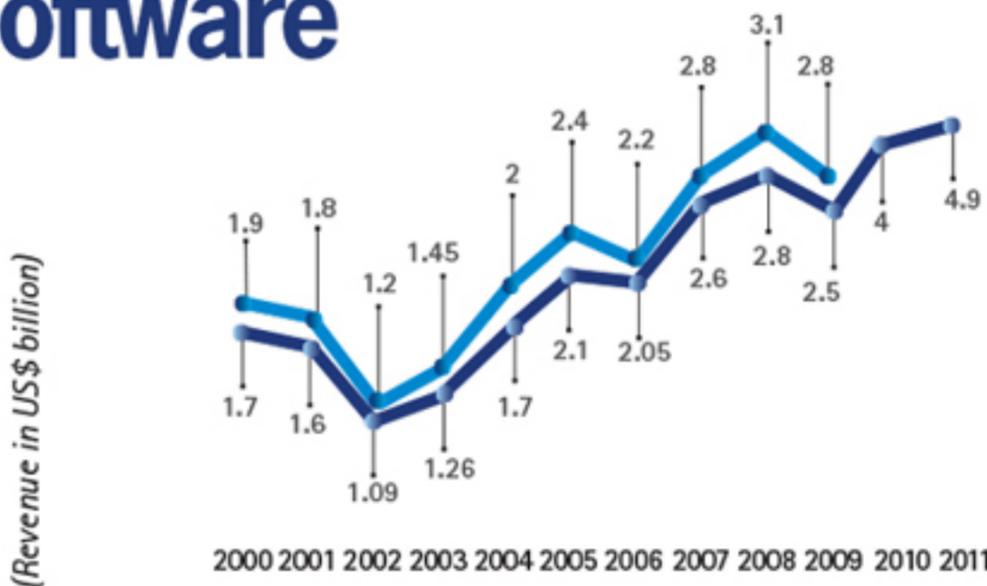
## hardware



gross income  
net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

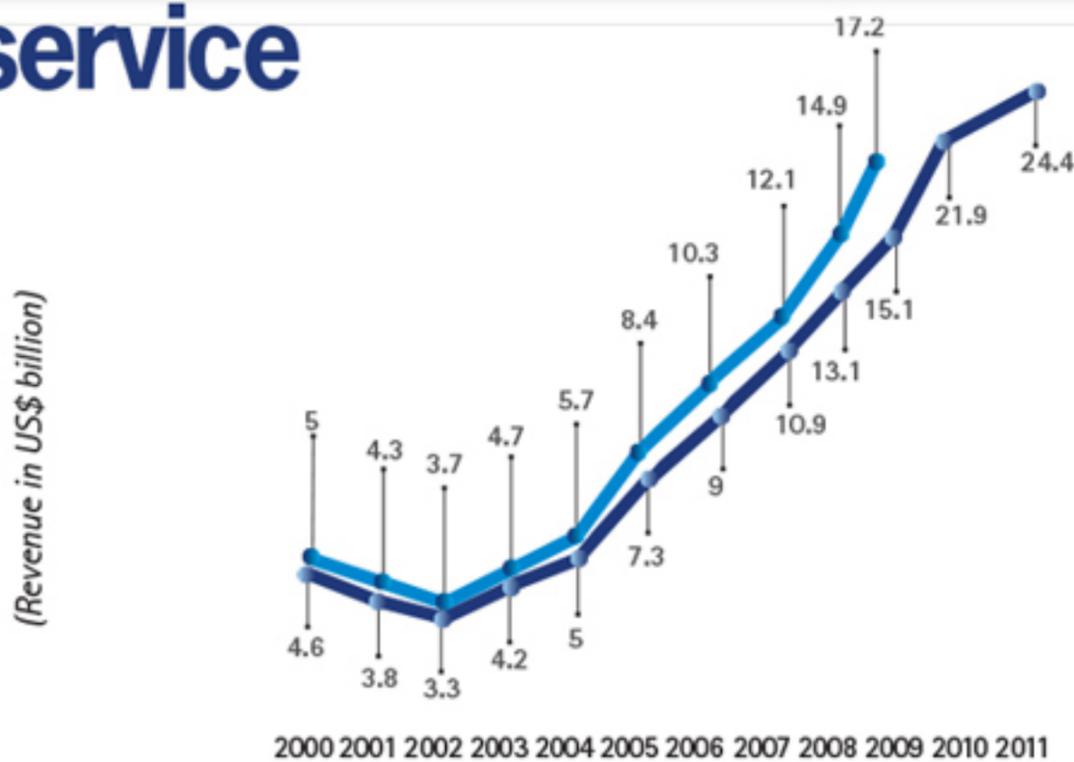
## software



gross income  
net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

## service



gross income  
net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

A **Extend Software** conquistou o prêmio de Empresa Destaque do Ano na categoria Canais de Comercialização e também figurará, dentre as 200 Maiores Empresas de TI do Brasil, conforme análise do Anuário Informática Hoje 2012. Além disso, foi considerada uma das empresas mais rentáveis do setor. Hoje, a Extend Software é líder no Brasil em soluções de Corporate Performance Management e anuncia a abertura da nova empresa no Brasil, a **PROPHIX SOUTH AMERICA**, a número 1 no ranking de satisfação dos clientes versus benefícios alcançados\*.

\*Fonte Gartner Group  
Extend Software e Prophix South America são empresas do grupo XPartner.



**EXTEND**

São Paulo | 11 3583 1678 | Rio de Janeiro | 21 3094 3900

[www.extend.com.br](http://www.extend.com.br)

# Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2011, são um trabalho realizado pela equipe do *Anuário Informática Hoje*, com a supervisão técnica do professor de Análise Financeira da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, Japir de Mello Junior.

Para a elaboração do ranking, foram analisadas as demonstrações financeiras contidas nos balanços do período, pelo critério da legislação societária.

A análise dos principais indicadores econômico-financeiros das 208 empresas que integram o universo do *Anuário Informática Hoje 2012* demonstra que as atividades de informática, no geral, cresceram 10,25% em dólares em 2011 em relação a 2010. A análise foi baseada na principal atividade das empresas (fabricante de hardware, desenvolvedor de software, prestador de serviço, integrador e canal de comercialização), levando em consideração a participação do faturamento em cada grupo de atividade (hardware, software e serviços).

O *Anuário Informática Hoje* compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas se constituem em critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas. Quando as empresas participantes não publicam balanços, nem informam sua receita líquida, deduz-se 11% de sua receita bruta para obter a líquida (o percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2011, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$1,6664). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

## Principais indicadores:

**1. Receita líquida em dólares:** é o indicador para a classificação das empresas. A conversão para dólar foi efetuada segundo a metodologia definida acima.

**2. Crescimento real das vendas:** é a variação real do faturamento líquido da empresa, em relação ao exercício anterior, convertido em dólar, em %.

**3. Rentabilidade sobre o patrimônio:** é o lucro líquido do exercício, dividido pelo patrimônio líquido da empresa, em %.

**4. Rentabilidade das vendas líquidas:** é o lucro líquido do exercício, dividido pela receita líquida, em %.

**5. Liquidez corrente:** é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante. Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos no curto prazo.

**6. Endividamento sobre o patrimônio líquido:** é calculado dividindo-se o passivo total da empresa (passivo circulante + passivo exigível a longo prazo) pelo patrimônio líquido, em %. Indica a participação de terceiros no total de recursos da empresa e é um dos indicadores de alavancagem financeira.

**7. Endividamento financeiro sobre o ativo total:** é obtido por meio da divisão dos empréstimos e financiamentos de curto e longo prazos pelo ativo total, em %. Mostra a participação de empréstimos bancários nos recursos totais aplicados na empresa, sendo um dos indicadores de risco financeiro.

**8. Despesas financeiras sobre vendas:** esse índice é obtido dividindo-se as despesas financeiras líquidas pela receita líquida, em %. Indica o montante da receita líquida consumida pelas despesas financeiras.

**9. Retorno sobre investimento:** é a relação entre o lucro e os ativos totais. Mede a eficiência da administração e o correspondente retorno sobre o investimento da empresa.

**10. Rentabilidade por funcionário:** é o lucro líquido do exercício, dividido pelo número de funcionários (registrados e terceirizados) da empresa.

## A escolha dos destaques e das melhores de 2011

A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em cinco grandes blocos de mercado: fabricantes de hardware, desenvolvedores de software, integradores, prestadores de serviços e canais de comercialização (distribuidores e revendas), que foram divididos em três segmentos: Pequeno, Médio e Grande Portes.

Os critérios para a escolha dos destaques em cada bloco se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos:

	<b>PESO</b>
Crescimento da receita líquida, em %.	<b>10</b>
Rentabilidade sobre vendas, em %.	<b>30</b>
Rentabilidade por funcionário	<b>20</b>
Liquidez corrente	<b>10</b>
Endividamento sobre o ativo, em %.	<b>(10)</b>

Nos anos em que a variação cambial for 10 pontos percentuais superior à inflação (o que não foi o caso em 2011), não será considerado o crescimento da receita líquida na cesta de pontos.

A aplicação desses indicadores é o fator de pontuação final para classificação das empresas fabricantes de equipamentos, com exceção das empresas que terceirizam mais de 50% da produção.

Na classificação das empresas fabricantes de hardware, não foi considerado o lucro líquido por funcionário. Para essas empresas, o lucro líquido por funcionário foi substituído pela rentabilidade sobre o patrimônio. Nesse caso, esse item tem peso 20.

O lucro líquido por funcionário é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços. Como não possuem ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um ótimo indicador de rentabilidade. Considera-se o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar

compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices; e obtenção de, no mínimo, 20% da receita em um dos blocos de informática, em 2011. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

### **PEQUENO PORTE**

US\$ 1,2 milhão a US\$ 13,9 milhões

### **MÉDIO PORTE**

US\$ 14 milhões a US\$ 39,9 milhões

### **GRANDE PORTE**

acima de US\$ 40 milhões

Para as empresas do bloco Canais de Comercialização, foram consideradas as seguintes faixas:

### **PEQUENO PORTE**

US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,9 milhões

### **MÉDIO PORTE**

US\$ 20 milhões a US\$ 49,9 milhões

### **GRANDE PORTE**

acima de US\$ 50 milhões

A empresa do ano é escolhida por esses critérios, além de outros, como estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca e produtividade.

No caso dos rankings das dez empresas que mais cresceram e das dez empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho daquelas que tiveram mais de 50% do faturamento em informática e que entraram no ranking das 200 maiores.

# As 200 maiores

## A

ABC71 (183)  
 AÇÃO (35)  
 ACCENTURE (9)  
 ACCEPT (137)  
 ADVANTA (153)  
 AeC CONTACT CENTER (51)  
 AGIS DISTRIBUIÇÃO (47)  
 AGORA TELECOM (143)  
 AKER SECURITY SOLUTIONS (187)  
 ALCATEL-LUCENT (117)  
 ALGAR TECNOLOGIA (42)  
 ALLIED (57)  
 ALOG DATA CENTERS (86)  
 ALTERDATA SOFTWARE (104)  
 ALTUS (95)  
 AMD (54)  
 APC BRASIL (87)  
 APDATA DO BRASIL (151)  
 APPI TECNOLOGIA (161)  
 ARCON SERVIÇOS (152)  
 ASTREIN (196)  
 ASYST INTERNACIONAL (85)  
 ATENTO (6)  
 ATOS (58)  
 ATTPS INFORMÁTICA (111)  
 AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS (63)

## B

BEMATECH (53)  
 BENNER SOLUTION (135)  
 BEXPERT (179)  
 BGMRODOTEC (154)  
 BL INFORMÁTICA (113)  
 BORLAND (112)  
 BRICON IT SOLUTIONS (92)  
 BRQ IT SERVICES (52)  
 BULL LATIN AMERICA (79)  
 BV SISTEMAS (103)

## C

CA (27)  
 CASTECNOLOGIA (144)  
 CAST INFORMÁTICA (73)  
 CELEPAR (76)  
 CEMIGTELECOM (147)  
 CERTISIGN (59)  
 CETIL (174)  
 CHECK POINT (123)  
 CI&T (80)  
 CIA NACIONAL  
 DE CALL CENTER (182)  
 CIASC (102)  
 CUJUN (175)  
 CISCO (16)  
 CNP TECNOLOGIA (181)  
 COBRA (43)  
 CONSINCO (158)  
 CONTAX (5)  
 CP (141)  
 CPM BRAXIS CAPGEMINI (23)  
 CPQD (78)  
 CSU CARDSYSTEM (44)

CTBC MULTIMEDIA DATA NET (55)  
 CTISTECNOLOGIA (34)

## D

DATAPREV (24)  
 DECATRON (116)  
 DEDALUS (171)  
 DELL COMPUTADORES (10)  
 DELPHOS (166)  
 DELTA GREENTECH (120)  
 DIEBOLD BRASIL (26)  
 DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES (176)  
 DIGITEL (133)  
 DISOFT (185)

## E

ELUCID (82)  
 EMERSON NETWORK POWER (32)  
 ENGEBRAS (88)  
 ENGESET (83)  
 ETEG (199)  
 EXCEDA (131)  
 EXTEND CONSULTING (177)

## F

FIRST TECH (121)  
 FÓTON (155)  
 FURUKAWA (72)

## G

GH TELECOM (134)  
 GOVBR (125)  
 GRUPO TBA (49)  
 GVT (20)

## H

HP BRASIL (2)

## I

IBM BRASIL (1)  
 IMA (136)  
 INFOBASE (194)  
 INFOR (90)  
 INFORMATICA CORPORATION (109)  
 INFOSERVER (114)  
 INFOTEC (186)  
 INSTITUTO DE PESQUISAS  
 ELDORADO (96)  
 INTEL (22)  
 INTELBRAS (106)  
 INTERNET BY SERCOMTEL (180)  
 ISH TECNOLOGIA (124)  
 IT2B (94)  
 ITAUTEC (13)  
 ÍCARO TECHNOLOGIES (168)

## J

JDSU DO BRASIL (198)

## K

KIMAN SOLUTIONS (165)

## L

LATIN TECH (197)  
 LEVEL 3 (48)  
 LEXMARK (70)

LG ELECTRONICS (25)  
 LG SISTEMAS (119)  
 LINX (71)  
 LOCAWEB (67)

## M

MAGNA SISTEMAS (138)  
 MATERA SYSTEMS (130)  
 MEDIDATA (65)  
 MEGA SISTEMAS (118)  
 MICROCITY (101)  
 MICROSOFT (11)  
 MONTREAL INFORMÁTICA (60)  
 MOTOROLA SOLUTIONS (29)  
 MPS INFORMÁTICA (156)  
 MTEL (100)  
 MULTIREDE (110)  
 MV (91)

## N

NASAJON SISTEMAS (172)  
 NDDIGITAL (145)  
 NEC (77)  
 NEORIS (97)  
 NEOVIA TELECOMUNICAÇÕES (184)  
 NESIC (149)  
 NET (7)  
 NET SERVICE (89)  
 NEXXERA (128)  
 NONUS (167)

## O

OFFICER DISTRIBUIDORA (19)  
 ONDA (193)  
 ORACLE (12)  
 ORBITAL SERVIÇOS (39)

## P

PARADIGMA (190)  
 PBTI SOLUÇÕES (108)  
 PERTO (62)  
 POSITIVO INFORMÁTICA (8)  
 POWERLOGIC (188)  
 PREMIER IT (132)  
 PROCEMPA (84)  
 PROCERGS (68)  
 PRODAM - AM (99)  
 PRODAM - SP (61)  
 PRODEMGE (69)  
 PRODESAN (189)  
 PRODESP (38)  
 PRODUBAN (66)  
 PROSOFT (115)  
 PROVIDER IT BUSINESS SOLUTIONS (129)

## Q

QUALITY SOFTWARE (146)

## R

RECOGNITION (169)  
 RESOURCE IT SOLUTIONS (56)

## S

SAMSUNG (3)  
 SAP BRASIL (21)  
 SCOPUS (37)  
 SENIOR SISTEMAS (93)  
 SENIOR SOLUTION (127)  
 SERPRO (14)  
 SIGMA (162)  
 SIMPRESS (50)  
 SISGRAPH (105)  
 SISPRO (160)  
 SMARAPD (139)  
 SOFTEXPERT (163)  
 SOFTIUM (200)  
 SOFTWARE AG (75)  
 SONDA IT (28)  
 SPREAD (64)  
 STARSOFT (157)  
 STEFANINI (30)  
 SYMANTEC BRASIL (81)  
 SYMMETRY INFORMÁTICA (195)

## T

TECBAN (31)  
 TECH SUPPLY (173)  
 TECHRESULT (178)  
 TECNOSET (98)  
 TELEFÔNICA (4)  
 TELEFÔNICA DATA (40)  
 TELEPERFORMANCE BRASIL (41)  
 TERRA (36)  
 3CORP TECHNOLOGY (140)  
 TIVIT (33)  
 TLD TELEDATA (126)  
 TOTVS (18)  
 TRIAD SYSTEMS (122)  
 TRÓPICO (170)  
 TSA (150)

## U

UNISYS (46)  
 UNITECH (148)  
 UOL (17)  
 URMET DARUMA (107)

## V

VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (192)  
 VTITECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (159)

## W

WIT SOLUTIONS (191)  
 WEBAULA (164)  
 WESTCON (45)

## X

XEROX DO BRASIL (15)

## Z

ZATIX (74)

# Furukawa. Presente nas Melhores Conexões.

Atneilij 06/2012

■ SOLUÇÕES FURUKAWA  
FACILITAM A SUA VIDA.

**O MUNDO ESTÁ CADA VEZ MAIS DIGITAL.** As soluções completas Furukawa para infraestrutura de redes proporcionam mais velocidade, segurança e versatilidade em seu trabalho para você dedicar-se ao que é mais importante na sua vida. Esse compromisso faz com que a Furukawa, mais do que vender tecnologia, preocupe-se com sua qualidade de vida e bem estar. A Furukawa fornece cabos e acessórios de alta tecnologia para redes locais, Data Centers, Call Centers e ambientes corporativos, através de suas unidades industriais, redes de distribuidores, integradores e centros de treinamento estrategicamente posicionados. **FURUKAWA. ORGULHO DE NOSSA HISTÓRIA. COMPROMISSO COM O FUTURO.**

**MATRIZ E UNIDADE INDUSTRIAL:**

Furukawa: Rua Hasdrubal Bellegard, 820 – CIC – Curitiba – PR – CEP: 81460-120 – Tel.: (41) 3341-4200

**ESCRITÓRIO NACIONAL DE VENDAS:**

Av. das Nações Unidas, 11.633 – 14º and. – Brooklin – São Paulo – SP – CEP: 04578-901 – Tel: (11) 5501-5711

 **FURUKAWA**  
**0800 412100**  
[www.furukawa.com.br](http://www.furukawa.com.br)

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
2	1	IBM BRASIL (SP) <sup>1</sup>	Prestador de Serviço	3.380.000	3.380.000	22,53	NI
1	2	HP BRASIL (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	3.110.000	3.110.000	5,14	NI
9	3	SAMSUNG (AM)	Fabricante de Hardware	2.470.011	5.071.892	34,96	NI
3	4	TELEFÔNICA (SP)	Prestador de Serviço	1.695.375	8.923.024	(0,03)	25.999.590
5	5	CONTAX (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.625.599	1.625.599	19,67	163.395
7	6	ATENTO (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.347.370	1.347.370	13,12	311.414
8	7	NET (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.205.452	4.018.174	31,22	2.513.105
6	8	POSITIVO INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Hardware	1.124.462	1.124.462	(14,74)	371.563
18	9	ACCENTURE (SP) <sup>1</sup>	Prestador de Serviço	1.057.489	1.174.988	29,48	NI
11	10	DELL COMPUTADORES (RS) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	998.000	998.000	14,89	NI
15	11	MICROSOFT (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	996.000	996.000	34,30	NI
16	12	ORACLE (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	964.831	964.831	32,90	105.877
10	13	ITAUTEC (SP)	Fabricante de Hardware	925.523	925.523	3,97	322.676
13	14	SERPRO (DF) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	863.676	863.676	11,46	519.626
14	15	XEROX DO BRASIL (RJ) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	805.500	805.500	4,15	NI
17	16	CISCO (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	750.000	750.000	14,92	NI
28	17	UOL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	748.813	748.813	61,85	743.465
20	18	TOTVS (SP)	Desenvolvedor de Software	746.125	767.619	19,97	449.992
24	19	OFFICER DISTRIBUIDORA (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	701.861	701.861	45,26	42.418
26	20	GVT (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	684.289	2.012.613	47,48	1.613.060
22	21	SAP BRASIL (SP)	Desenvolvedor de Software	578.865	578.865	6,21	NI
27	22	INTEL (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	574.584	718.230	23,67	NI
23	23	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) <sup>1</sup>	Prestador de Serviço	528.084	528.084	2,30	NI
30	24	DATAPREV (DF) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	524.787	524.787	49,73	202.290
12	25	LG ELECTRONICS (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	514.000	2.570.000	-2,72	NI
21	26	DIEBOLD BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	496.977	496.977	-20,65	NI
25	27	CA (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	496.000	496.000	4,58	NI
34	28	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço	431.326	431.326	34,74	299.783
19	29	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	420.067	420.067	0,00	NI
37	30	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	406.329	406.329	82,52	20.291
35	31	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	390.879	390.879	33,58	90.711
32	32	EMERSON NETWORK POWER (SP)	Fabricante de Hardware	384.480	600.750	17,25	NI
36	33	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	364.311	711.266	17,88	728.066
29	34	CTIS TECNOLOGIA (DF) <sup>1</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	360.058	360.058	-2,36	NI
42	35	AÇÃO (SP)	Canal de Comercialização	352.671	352.671	46,20	27.965
33	36	TERRA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	351.424	351.424	9,13	177.904
45	37	SCOPUS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	295.978	295.978	36,01	87.160
41	38	PRODESP (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	279.801	279.801	5,99	206.092
38	39	ORBITAL SERVIÇOS (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	276.044	276.044	0,75	NI
43	40	TELEFÔNICA DATA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	264.801	264.801	14,55	116.837
52	41	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	255.379	255.379	44,85	36.787
98	42	ALGAR TECNOLOGIA (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	249.601	249.601	30,33	68.178
47	43	COBRA (RJ)	Prestador de Serviço	239.317	239.317	22,56	74.789
64	44	CSU CARDSYSTEM (SP)	Prestador de Serviço	238.600	238.600	9,89	90.653
51	45	WESTCON (RJ) <sup>1</sup>	Canal de Comercialização	232.000	232.000	30,34	NI
44	46	UNISYS (RJ) <sup>1</sup>	Prestador de Serviço	220.000	220.000	0,65	NI
53	47	AGIS Canal de Comercialização (SP)	Canal de Comercialização	206.099	206.099	18,51	8.975
48	48	LEVEL 3 (SP)	Prestador de Serviço	205.828	274.438	6,51	34.958
46	49	GRUPO TBA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	195.075	195.075	-4,64	NI
54	50	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço	191.778	191.778	24,08	114.317

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

\* crescimento calculado com base na receita líquida total da empresa e não apenas na receita líquida do segmento de TI.



Serviços de Cloud customizados, flexíveis e seguros

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	4,73	0,86	1,36	166,00	24,15	3,09	1,78	2,06	-
27.906.144	3.662.089	2.742.094	2.613.609	10,05	29,29	0,75	27,05	3,25	0,57	7,91	0,27	408,19
481.810	221.548	46.557	26.558	16,25	1,63	0,44	572,45	27,57	1,62	2,42	1,48	-
173.205	178.379	101.617	72.996	23,44	5,42	1,38	77,17	1,50	0,39	13,23	2,44	-
3.944.270	1.529.605	347.722	223.940	8,91	5,57	0,87	112,40	0,00	4,49	4,20	0,75	-
124.845	250.447	-40.751	-40.751	(10,97)	(3,62)	1,66	134,35	24,32	0,99	(4,68)	1,29	(9,41)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.327	426.626	70.175	58.147	54,92	6,03	2,77	470,75	0,00	0,97	9,62	1,60	39,85
57.334	168.468	30.406	26.157	8,11	2,83	2,26	118,79	18,91	(1,20)	3,71	1,31	-
310.445	863.676	-101.415	-105.586	(20,32)	(12,23)	1,65	141,96	0,00	1,87	(8,40)	0,69	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
652.268	510.982	107.805	170.463	22,93	22,76	1,13	60,06	12,36	3,58	14,32	0,63	-
359.789	520.292	125.091	101.358	22,52	13,20	1,97	78,41	12,18	1,39	12,62	0,96	17,45
28.557	94.087	13.347	9.009	21,24	1,28	0,99	617,40	15,25	1,90	2,96	2,31	-
2.614.641	1.168.713	243.755	162.586	10,08	8,08	1,16	133,15	32,89	1,44	4,32	0,54	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
154.069	183.563	125.013	89.170	44,08	16,99	1,71	136,13	0,00	0,90	18,67	1,10	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	18,83	21,20	4,47	21,67	1,64	1,60	15,48	0,73	35,31
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
72.959	79.587	32.604	6.584	2,20	1,53	1,72	43,56	8,11	1,31	1,53	1,00	1,08
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.090	63.764	31.645	20.378	100,43	5,02	1,88	310,77	3,73	-0,28	24,45	4,88	2,57
354.173	78.051	-9.578	-9.717	-10,71	-2,49	0,48	362,44	32,20	5,88	-2,32	0,93	-4,69
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.059.654	109.380	-13.101	-13.976	-1,92	-1,96	1,15	69,36	26,92	5,97	-1,13	0,58	-0,54
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.742	85.343	9.662	6.698	23,95	1,90	1,12	403,39	0,23	-0,95	4,76	2,51	35,63
46.654	110.393	29.262	22.388	12,58	6,37	1,38	78,29	0,00	-1,21	7,06	1,11	-
57.620	48.217	25.970	17.558	20,14	5,93	1,25	73,81	0,00	-1,97	11,59	1,95	4,48
121.272	58.324	6.508	1.269	0,62	0,45	2,29	36,87	0,00	-2,08	0,45	0,99	0,71
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
65.708	-68.065	-75.547	-75.547	-64,66	-28,53	1,43	138,17	0,00	-1,10	-27,15	0,95	-
57.858	83.090	8.094	6.671	18,13	2,61	1,38	220,31	22,74	2,20	5,66	2,17	-
112.681	40.967	6.277	4.168	6,11	1,67	0,85	162,91	16,80	2,24	2,33	1,39	-
14.642	32.400	5.484	1.878	2,51	0,78	1,08	135,08	22,66	-1,62	1,07	1,36	0,50
112.861	61.995	19.337	13.590	14,99	5,70	1,07	119,07	11,12	1,75	6,84	1,20	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.585	12.574	3.798	2.260	25,18	1,10	1,37	540,66	32,56	1,74	3,93	3,58	10,71
124.315	172.975	47.589	34.297	98,11	12,50	0,89	817,97	4,04	6,48	10,69	0,86	-
NI	NI	NI	NI	7,00	1,33	1,17	194,48	8,10	0,35	2,37	1,79	-
57.860	58.197	17.454	13.662	11,95	7,12	3,78	100,53	33,81	-0,43	5,96	0,84	7,99

A implantação de "Soluções de Cloud" sem a devida abordagem de processos e sem o necessário suporte tecnológico, tem trazido as empresas mais problemas que soluções.

As "Soluções Customizadas de Cloud" da Bull tem permitido aos Clientes o acesso a vantagens competitivas sustentáveis e a modernização de seus negócios.

Saiba mais sobre o "Smart Cloud" da Bull em [www.bull.com](http://www.bull.com)



Architect of an Open World™

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
-	51	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	187.164	187.164	46,38	13.481
59	52	BRQ IT SERVICES (SP)	Prestador de Serviço	182.991	182.991	41,74	37.105
50	53	BEMATECH (PR)	Fabricante de Hardware	177.048	177.048	-4,25	206.026
58	54	AMD (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	150.000	150.000	6,00	NI
-	55	CTBC MULTIMÍDIA DATA NET (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	148.106	148.106	26,61	165.403
63	56	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	140.168	141.584	30,33	NI
-	57	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	558.401	558.401	42,29	183.394
77	58	ATOS (SP)	Prestador de Serviço	136.931	136.931	68,18	NI
79	59	CERTISIGN (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	136.044	136.044	71,86	27.718
61	60	MONTREAL INFORMÁTICA (RJ)	Prestador de Serviço	133.794	133.794	17,39	21.974
-	61	PRODAM - SP (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	126.886	126.886	0,00	37.435
60	62	PERTO (RS)	Fabricante de Hardware	126.567	126.567	1,21	200.849
75	63	AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	126.419	126.419	49,62	11.480
62	64	SPREAD (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	122.573	136.192	9,28	NI
-	65	MEDIDATA (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	107.183	107.183	6,84	45.869
65	66	PRODUBAN (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	104.208	104.208	(3,85)	17.283
76	67	LOCAWEB (SP)	Prestador de Serviço	104.034	104.034	24,10	38.999
71	68	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço	102.848	102.848	14,27	23.270
70	69	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	101.159	101.159	10,01	58.830
68	70	LEXMARK (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	100.300	100.300	(0,62)	NI
89	71	LINX (SP)	Desenvolvedor de Software	97.149	118.475	61,55	148.317
74	72	FURUKAWA (PR)	Fabricante de Hardware	96.775	247.001	28,23	120.628
81	73	CAST INFORMÁTICA (DF)	Desenvolvedor de Software	93.355	93.355	24,57	NI
67	74	ZATIX (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	92.351	92.351	(10,78)	139.344
56	75	SOFTWARE AG (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	92.031	92.031	(36,02)	NI
84	76	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	91.462	91.462	45,90	47.421
83	77	NEC (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	86.864	188.836	23,76	82.294
87	78	CPQD (SP)	Desenvolvedor de Software	83.081	147.046	18,84	157.825
88	79	BULL LATIN AMERICA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	82.007	82.007	16,64	NI
90	80	CI&T (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	79.209	79.209	45,36	15.400
85	81	SYMANTEC BRASIL (SP)	Desenvolvedor de Software	76.756	76.756	24,00	NI
80	82	ELUCID (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	73.684	73.684	(4,79)	12.436
92	83	ENGESET (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	71.917	71.917	39,18	14.037
-	84	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	71.654	71.654	25,46	9.404
114	85	ASYST INTERNACIONAL (SP)	Prestador de Serviço	70.939	70.939	131,54	4.042
91	86	ALOG DATA CENTERS (SP)	Prestador de Serviço	69.132	69.132	29,95	23.997
69	87	APC BRASIL (SP) <sup>1</sup>	Fabricante de Hardware	63.010	63.010	(31,51)	NI
96	88	ENGEBRAS (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	57.935	57.935	24,16	17.462
107	89	NET SERVICE (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	57.303	57.303	62,39	28.488
-	90	INFOR (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	56.000	56.000	0,00	NI
101	91	MV (PE)	Desenvolvedor de Software	53.894	53.894	39,35	18.437
93	92	BRICON IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	53.269	53.269	10,76	NI
97	93	SENIOR SISTEMAS (SC) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	53.152	53.152	19,01	15.916
94	94	IT2B (SP)	Canal de Comercialização	51.623	51.623	7,35	8.670
112	95	ALTUS (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	51.396	51.396	59,02	11.131
117	96	INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (SP)	Prestador de Serviço	48.077	54.019	62,29	13.071
-	97	NEORIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	48.060	48.060	20,00	NI
99	98	TECNOSET (SP)	Prestador de Serviço	47.862	47.862	19,53	6.049
104	99	PRODAM (AM)	Prestador de Serviço	43.428	46.696	25,36	24.319
-	100	MTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	42.795	82.298	42,60	572

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Serviços de Cloud customizados, flexíveis e seguros

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil)
38.918	37.021	28.416	9.950	73,81	5,32	0,57	355,90	18,85	1,25	16,19	3,05	-
7.366	32.850	4.535	3.344	9,01	1,83	1,52	172,58	7,89	-0,51	3,31	1,81	1,21
118.494	66.040	-39.860	-25.461	-12,36	-14,38	2,79	35,67	6,47	0,26	-9,11	0,63	-25,93
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
172.337	86.637	46.743	35.801	21,64	24,17	1,66	59,97	12,29	0,78	13,53	0,56	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.208	97.938	45.295	28.790	15,70	5,16	2,14	88,58	0,50	-0,13	8,32	1,61	108,60
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.047	127.939	29.046	18.049	65,12	13,27	1,72	135,10	5,89	(0,17)	27,70	2,09	-
19.141	14.181	1.854	1.854	8,44	1,39	1,01	144,88	20,40	1,60	3,44	2,49	0,78
39.593	23.067	1.861	571	1,53	0,45	1,27	141,92	0,00	(0,68)	0,63	1,40	-
41.699	39.380	36.900	34.798	17,33	27,49	10,78	25,13	1,40	(9,42)	13,85	0,50	-
9.597	11.801	-12.781	-12.579	(109,58)	(9,95)	1,73	497,36	18,61	4,60	(18,34)	1,84	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.107	26.600	8.825	6.128	13,36	5,72	1,90	118,44	14,48	0,29	6,12	1,07	-
891	13.205	5.388	3.957	22,90	3,80	0,69	160,24	0,00	(2,21)	8,80	2,32	-
74.354	43.577	14.869	10.507	26,94	10,10	0,33	146,03	21,74	4,92	10,95	1,08	13,92
13.719	28.495	2.166	97	0,42	0,09	1,34	115,24	0,00	0,19	0,19	2,05	0,08
40.512	38.414	16.095	12.136	20,63	12,00	2,95	86,70	0,00	(0,30)	11,05	0,92	11,27
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
139.253	71.497	15.683	12.624	8,51	10,66	2,01	56,54	4,90	0,57	5,44	0,51	7,64
54.375	93.401	40.583	33.647	27,89	13,62	3,02	41,67	8,15	(0,60)	19,69	1,45	45,34
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
110.178	42.052	-5.520	-3.886	(2,79)	(4,21)	1,04	49,18	12,39	8,52	(1,87)	0,44	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17.010	29.424	16.365	12.843	27,08	14,04	2,55	38,37	0,00	(0,07)	19,57	1,39	11,97
15.147	46.129	7.073	7.073	8,59	3,75	2,28	170,61	0,47	(2,90)	3,18	0,85	-
150.864	37.484	8.480	7.610	4,82	5,18	1,27	53,46	0,65	(2,16)	3,14	0,61	5,75
NI	NI	NI	NI	13,08	3,60	1,56	154,24	0,89	0,80	4,47	1,32	7,45
7.036	21.168	3.373	2.613	16,97	3,30	1,58	142,55	23,60	(0,08)	7,00	2,12	1,87
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.048	38.178	24.965	16.084	129,33	21,83	2,43	58,06	0,35	(1,57)	81,82	3,75	-
20.288	11.131	1.366	3.560	25,36	4,95	1,16	229,63	17,14	1,45	7,69	1,55	-
14.536	27.899	101	93	0,99	0,13	1,34	268,23	26,33	0,25	0,27	2,07	0,20
1.152	68.071	9.172	5.255	130,00	7,41	1,68	476,05	52,45	0,35	22,57	3,05	2,33
52.038	22.017	-401	-1.074	(4,47)	(1,55)	0,53	206,30	26,72	5,40	(1,46)	0,94	(2,21)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.927	53.272	3.183	3.183	18,23	5,49	1,66	64,57	0,00	0,00	11,08	2,02	-
28.701	47.906	2.068	1.324	4,65	2,31	1,24	162,72	16,20	8,47	1,77	0,77	1,28
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.082	53.894	15.465	12.559	68,12	23,30	4,23	98,73	26,31	(0,47)	34,28	1,47	17,30
NI	NI	NI	NI	26,37	15,51	2,05	85,08	3,93	2,10	14,25	0,92	0,09
16.305	23.191	10.112	7.210	45,30	13,57	1,44	76,82	19,06	(1,54)	25,62	1,89	-
2.649	19.880	2.556	1.671	19,28	3,24	2,49	46,72	1,35	(0,35)	13,14	4,06	-
12.503	15.677	1.153	1.425	12,80	2,77	1,09	593,75	39,48	6,17	1,84	0,67	4,98
18.105	12.352	4.834	4.834	36,98	8,95	0,99	212,51	14,43	(1,32)	11,83	1,32	8,85
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.184	19.606	2.883	1.469	24,29	3,07	1,01	174,72	19,54	1,86	8,84	2,88	3,97
8.487	7.107	5.175	3.640	14,97	7,79	2,81	36,05	0,00	(1,28)	11,00	1,41	7,78
23.586	35.640	51	-712	(124,45)	(0,86)	1,22	9.422,25	51,34	12,59	(1,31)	1,51	(2,74)

A implantação de "Soluções de Cloud" sem a devida abordagem de processos e sem o necessário suporte tecnológico, tem trazido as empresas mais problemas que soluções.

As "Soluções Customizadas de Cloud" da Bull tem permitido aos Clientes o acesso a vantagens competitivas sustentáveis e a modernização de seus negócios.

Saiba mais sobre o "Smart Cloud" da Bull em [www.bull.com](http://www.bull.com)



Architect of an Open World™

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
106	101	MICROCITY (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	41.966	41.966	15,58	20.711
105	102	CIASC (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	41.771	41.771	12,20	8.174
127	103	BV SISTEMAS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	39.555	39.555	81,37	12.135
118	104	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Desenvolvedor de Software	39.373	39.373	38,39	12.920
116	105	SISGRAPH (SP)	Canal de Comercialização	39.145	39.145	34,90	NI
55	106	INTELBRAS (SC)	Fabricante de Hardware	36.969	246.956	33,91	90.243
72	107	URMET DARUMA (SP)	Fabricante de Hardware	36.747	111.355	(24,71)	26.892
132	108	PBTI SOLUÇÕES (DF)	Prestador de Serviço	35.407	35.407	86,11	7.462
-	109	INFORMATICA CORPORATION (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	34.710	34.710	0,00	NI
130	110	MULTIREDE (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	34.495	34.495	67,61	3.278
-	111	ATPS INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	31.861	31.861	32,59	4.421
110	112	BORLAND (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	29.900	29.900	-	NI
139	113	BL INFORMÁTICA (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	29.722	29.722	76,35	860
109	114	INFOSERVER (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	29.417	29.417	(13,70)	4.691
-	115	PROSOFT (SP)	Desenvolvedor de Software	29.120	29.120	287,27	1.761
134	116	DECATRON (RJ)	Canal de Comercialização	27.761	27.761	48,74	5.386
121	117	ALCATEL-LUCENT (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	27.731	462.178	13,81	105.443
123	118	MEGA SISTEMAS (SP)	Desenvolvedor de Software	27.511	27.511	16,54	4.573
-	119	LG SISTEMAS (GO)	Desenvolvedor de Software	26.479	26.479	27,42	NI
120	120	DELTA GREENTECH (SP)	Fabricante de Hardware	26.194	29.105	(0,03)	NI
-	121	FIRST TECH (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	26.191	26.191	140,70	7.192
136	122	TRIAD SYSTEMS (SP)	Prestador de Serviço	25.847	25.847	39,87	1.602
125	123	CHECK POINT (SP) <sup>1</sup>	Desenvolvedor de Software	25.810	25.810	13,40	NI
152	124	ISH TECNOLOGIA (ES) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	25.740	25.740	91,22	3.391
129	125	GOVBR (RJ)	Desenvolvedor de Software	25.383	25.383	22,40	5.550
-	126	TLD TELEDATA (SP)	Prestador de Serviço	24.888	24.888	0,00	6.186
128	127	SENIOR SOLUTION (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	23.253	23.253	10,18	6.226
145	128	NEXXERA (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	22.046	22.046	46,35	7.573
137	129	PROVIDER IT BUSINESS SOLUTIONS (RJ)	Prestador de Serviço	21.907	21.907	20,16	2.587
144	130	MATERA SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	21.340	21.340	40,62	11.041
159	131	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	20.227	20.227	72,62	NI
141	132	PREMIER IT (PR)	Prestador de Serviço	18.491	18.491	17,22	2.291
135	133	DIGITEL (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	18.452	18.452	(0,40)	25.331
140	134	GH TELECOM (RJ)	Canal de Comercialização	17.990	17.990	7,20	4.174
100	135	BENNER SOLUTION (SC) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	17.678	17.678	(54,56)	7.027
133	136	IMA (SP)	Prestador de Serviço	17.170	24.148	17,11	3.977
-	137	ACCEPT (BA)	Fabricante de Hardware	16.983	16.983	13,41	NI
142	138	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	16.463	16.463	5,42	1.446
162	139	SMARAPD (SP)	Desenvolvedor de Software	16.073	16.073	43,23	2.816
148	140	3CORP TECHNOLOGY (SP)	Canal de Comercialização	15.805	15.805	10,89	6.281
151	141	CP (RS)	Fabricante de Hardware	15.761	15.761	11,08	11.588
153	142	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	15.627	52.088	17,52	NI
155	143	AGORA TELECOM (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	14.797	49.323	12,65	9.978
158	144	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	14.669	14.669	24,25	4.791
169	145	NDDIGITAL (SC)	Desenvolvedor de Software	13.704	13.704	45,69	NI
207	146	QUALITY SOFTWARE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	13.652	13.652	36,79	5.758
177	147	CEMIGTELECOM (MG)	Prestador de Serviço	13.648	69.278	17,70	169.886
164	148	UNITECH (RJ)	Prestador de Serviço	13.289	13.289	21,48	4.642
143	149	NESIC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	13.251	29.447	15,30	6.498
214	150	TSA (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	13.169	24.846	6,52	3.704

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Serviços de Cloud customizados, flexíveis e seguros

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil)
29.413	30.636	86	-1.350	(6,52)	(3,22)	2,23	106,46	37,34	4,71	(3,16)	0,98	(4,15)
22.075	7.979	-4.062	-4.063	(49,70)	(9,73)	0,77	317,78	0,00	(0,16)	(11,90)	1,22	-
564	39.555	5.675	2.322	19,13	5,87	2,83	51,79	0,00	(4,47)	12,60	2,15	-
12.489	29.222	10.628	15.025	116,29	38,16	1,83	62,95	0,00	0,31	71,37	1,87	21,16
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
63.068	107.183	32.458	11.029	12,22	4,47	1,53	163,57	26,20	4,40	4,64	1,04	5,74
15.376	46.641	2.953	4.057	15,08	3,64	1,28	345,96	48,67	15,18	3,38	0,93	4,35
3.056	13.577	7.621	5.801	77,75	16,38	1,89	84,68	11,27	(1,10)	42,10	2,57	60,98
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
969	7.590	2.643	1.732	52,86	5,02	1,55	386,58	30,08	2,22	10,86	2,16	-
2.331	11.057	4.220	1.759	39,79	5,52	1,36	172,78	9,01	(0,42)	14,58	2,64	4,43
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
323	28.191	1.017	687	79,83	2,31	0,98	447,66	9,29	0,58	14,58	6,31	1,48
1.818	3.114	-1.803	-1.803	(38,43)	(6,13)	1,59	139,25	5,13	0,25	(16,06)	2,62	-
720	10.054	4.116	2.765	157,02	9,49	1,46	181,60	11,20	0,11	55,76	5,87	12,18
643	14.412	2.221	1.710	31,74	6,16	2,44	55,19	0,00	0,53	20,46	3,32	24,08
14.533	35.952	-54.501	-59.159	(56,10)	(12,80)	1,61	354,06	0,00	2,71	(12,36)	0,97	-
3.874	27.511	1.757	1.375	30,07	5,00	1,24	101,51	6,49	4,45	14,92	2,99	2,46
NI	NI	NI	NI	32,74	15,43	3,55	35,87	2,13	0,00	24,10	1,56	13,02
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
781	14.061	2.562	2.562	35,62	9,78	5,20	21,19	0,00	(0,52)	29,39	3,01	26,41
422	17.170	5.020	3.290	205,40	12,73	1,18	708,84	2,33	4,27	25,39	2,00	10,50
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.739	15.974	6.585	5.262	155,20	20,44	1,12	201,40	17,96	0,81	51,49	2,52	30,07
2.382	6.412	445	239	4,30	0,94	1,40	49,46	2,84	(0,30)	2,88	3,06	0,65
955	24.050	1.260	768	12,41	3,08	1,48	166,68	28,07	1,84	4,65	1,51	0,98
6.990	9.521	2.196	1.407	22,60	6,05	1,23	134,14	20,33	2,85	9,43	1,56	-
927	15.062	5.536	3.797	50,15	17,23	4,61	24,30	0,05	(0,60)	40,34	2,34	-
1.931	11.047	446	190	7,33	0,87	1,18	139,20	35,70	0,71	3,06	3,54	0,45
928	13.300	8.304	4.571	41,40	21,42	4,63	54,71	15,07	(3,94)	26,76	1,25	21,56
NI	NI	NI	NI	77,00	17,00	1,90	0,00	0,00	3,74	47,30	3,71	103,05
1.619	17.241	368	224	9,80	1,21	1,46	68,82	0,00	0,65	5,80	4,78	0,45
8.135	7.037	1.372	1.344	5,30	7,28	4,97	29,47	8,88	(3,16)	4,10	0,56	-
997	2.880	1.169	1.169	28,01	6,50	2,19	148,48	21,45	1,22	11,27	1,73	15,80
4.031	6.204	-35	11	0,15	0,06	1,85	68,43	0,00	0,00	0,09	1,49	-
2.261	8.721	4.496	2.234	56,17	9,25	2,21	295,02	0,00	3,15	14,22	1,54	4,43
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
294	3.953	1.939	1.648	114,03	10,01	2,08	248,69	32,65	0,46	32,70	3,27	5,89
2.115	5.957	2.130	1.585	56,29	9,86	1,35	184,27	35,81	4,66	19,80	2,01	5,11
6.157	9.459	1.374	953	15,17	6,03	1,35	156,71	27,14	16,39	5,91	0,98	-
1.317	4.308	2.006	1.892	16,32	12,00	6,43	16,31	0,00	(4,26)	14,03	1,17	15,76
NI	NI	NI	NI	46,49	16,02	2,68	65,33	0,00	3,73	28,12	1,75	93,79
7.433	14.268	809	720	7,21	1,46	1,11	271,29	43,10	5,24	1,94	1,33	-
472	11.420	2.910	1.685	35,17	11,49	2,60	74,58	0,00	0,15	20,15	1,75	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.921	3.346	666	402	6,98	2,95	1,78	59,60	17,13	0,81	4,38	1,49	2,58
136.974	31.604	12.177	7.957	4,68	11,49	3,00	28,23	13,23	(3,25)	3,65	0,32	76,51
469	10.074	6.071	5.000	107,70	37,63	1,98	162,15	5,94	(0,12)	41,08	1,09	108,70
1.375	5.877	3.656	3.058	47,06	10,39	1,44	180,68	0,00	(1,73)	16,77	1,61	11,04
1.101	1.559	-509	-350	(9,46)	(1,41)	1,50	162,23	15,29	0,41	(3,61)	2,56	(1,20)

A implantação de "Soluções de Cloud" sem a devida abordagem de processos e sem o necessário suporte tecnológico, tem trazido as empresas mais problemas que soluções.

As "Soluções Customizadas de Cloud" da Bull tem permitido aos Clientes o acesso a vantagens competitivas sustentáveis e a modernização de seus negócios.

Saiba mais sobre o "Smart Cloud" da Bull em [www.bull.com](http://www.bull.com)

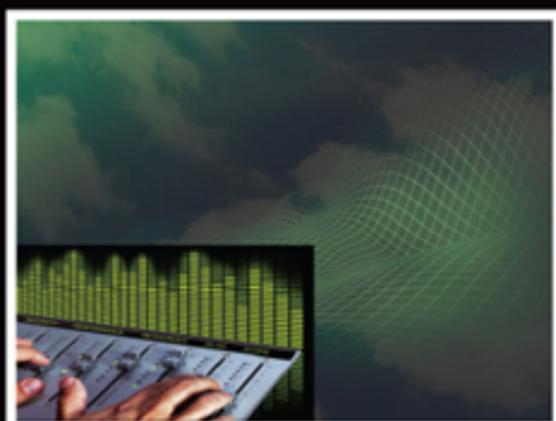


Architect of an Open World™

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
-	151	APDATA DO BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	12.720	12.720	22,90	-1.124
167	152	ARCON SERVIÇOS (RJ)	Prestador de Serviço	12.207	12.207	24,61	1.925
180	153	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	11.929	17.042	3,78	3.002
163	154	BGMRODOTEC (SP)	Desenvolvedor de Software	11.841	14.801	32,53	NI
156	155	FÓTON (DF)	Desenvolvedor de Software	11.531	11.531	(6,48)	5.742
166	156	MPS INFORMÁTICA (PR)	Desenvolvedor de Software	11.358	11.358	14,62	6.771
-	157	STARSOFT (SP)	Desenvolvedor de Software	11.188	11.188	23,06	1.018
-	158	CONSINCO (SP)	Desenvolvedor de Software	11.025	11.025	60,99	4.713
181	159	VTI TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (CE)	Prestador de Serviço	10.945	27.363	40,73	14.419
175	160	SISPRO (RS)	Prestador de Serviço	10.700	10.700	26,65	4.760
187	161	APPI TECNOLOGIA (RJ) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	10.447	10.447	63,22	3.252
171	162	SIGMA (PR)	Desenvolvedor de Software	10.304	10.304	11,12	2.727
178	163	SOFTXPRT (SC)	Prestador de Serviço	10.295	10.295	28,43	3.482
179	164	WEBAULA (MG)	Desenvolvedor de Software	10.200	10.200	28,21	3.969
174	165	KIMAN SOLUTIONS (SP)	Desenvolvedor de Software	10.179	10.179	19,40	-6.069
-	166	DELPHOS (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	10.087	21.929	0,00	9.423
183	167	NONUS (SP)	Fabricante de Hardware	9.905	9.905	28,70	4.298
184	168	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	9.856	9.856	28,65	3.020
-	169	RECOGNITION (SP)	Desenvolvedor de Software	9.615	9.615	23,83	6.243
-	170	TRÓPICO (AM)	Desenvolvedor de Software	9.532	47.661	(20,72)	19.881
-	171	DEDALUS (SP)	Prestador de Serviço	9.238	9.238	57,35	996
173	172	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	8.988	8.988	2,76	1.992
185	173	TECH SUPPLY (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	8.715	8.715	14,22	545
168	174	CETIL (SC)	Desenvolvedor de Software	7.870	7.870	(17,06)	2.558
191	175	CUUN (SP)	Prestador de Serviço	7.810	7.810	36,15	2.193
195	176	DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	7.196	7.575	35,69	5.742
-	177	EXTEND CONSULTING (RJ)	Canal de Comercialização	7.181	7.181	33,52	-6
198	178	TECHRESULT (PR)	Desenvolvedor de Software	6.883	6.883	39,44	654
205	179	BEXPERT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	6.779	6.779	75,08	448
-	180	INTERNET BY SERCOMTEL (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	6.458	6.458	0,00	1.774
194	181	CNP TECNOLOGIA (SP)	Desenvolvedor de Software	6.452	6.452	20,25	1.443
-	182	CIA NACIONAL DE CALL CENTER (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	6.327	6.327	0,00	-3.190
196	183	ABC71 (SP)	Desenvolvedor de Software	6.261	6.261	21,37	329
192	184	NEOVIA TELECOMUNICAÇÕES (SP)	Prestador de Serviço	5.974	17.067	4,88	-27.942
203	185	DISOFT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	5.909	5.909	38,78	191
157	186	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	5.841	30.309	(6,93)	3.325
189	187	AKER SECURITY SOLUTIONS (DF)	Desenvolvedor de Software	5.809	5.809	(8,33)	NI
-	188	POWERLOGIC (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	5.806	5.806	(22,78)	2.619
197	189	PRODESAN (SP)	Prestador de Serviço	5.414	33.839	2,29	-151.965
-	190	PARADIGMA (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	5.032	5.032	13,26	3.350
202	191	W IT SOLUTIONS (SP)	Desenvolvedor de Software	4.971	4.971	16,33	NI
200	192	VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	4.909	4.909	8,46	NI
-	193	ONDA (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	4.130	4.130	0,00	1.263
193	194	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	3.243	3.243	(39,99)	NI
211	195	SYMMETRY INFORMÁTICA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	2.722	2.722	16,76	NI
209	196	ASTREIN (SP)	Prestador de Serviço	2.678	5.149	0,20	1.080
210	197	LATIN TECH (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	2.181	2.181	(9,95)	396
208	198	JDSU DO BRASIL (SP)	Canal de Comercialização	2.142	21.422	(17,43)	9.794
-	199	ETEG (MG)	Prestador de Serviço	2.033	2.033	10,03	596
-	200	SOFTIUM (CE)	Desenvolvedor de Software	1.874	1.874	5,93	739

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Serviços de Cloud customizados, flexíveis e seguros

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil)
675	1.645	2.021	1.473	0,00	11,58	1,13	0,00	0,27	(3,20)	51,67	4,46	6,66
1.942	9.082	288	258	13,41	2,11	1,87	396,32	59,16	0,71	2,70	1,28	2,66
1.952	4.012	862	533	17,77	3,13	2,28	312,65	40,56	8,19	4,31	1,38	1,51
NI	NI	NI	NI	141,08	27,64	2,27	79,84	0,00	0,19	0,78	2,84	20,98
3.137	4.383	616	448	7,81	3,89	2,24	36,65	15,52	3,54	5,71	1,47	2,44
347	11.315	1.629	1.072	15,83	9,44	4,82	24,43	0,00	(6,37)	12,72	1,35	6,70
1.018	7.782	2.297	1.563	153,51	13,97	1,44	128,40	23,25	0,42	67,21	4,81	9,59
1.353	7.241	5.622	4.682	99,34	42,47	3,93	28,99	9,52	0,65	77,01	1,81	24,64
940	26.635	13.631	12.804	88,80	46,79	3,90	41,99	11,61	1,94	62,54	1,34	17,42
3.108	3.676	1.584	1.135	23,85	10,61	1,81	39,50	0,00	0,08	17,10	1,61	6,41
1.896	7.751	2.713	2.050	63,04	19,62	0,93	72,39	0,00	0,72	36,57	1,86	-
2.445	3.218	475	280	10,25	2,71	1,76	160,04	25,40	9,99	3,94	1,45	1,41
287	5.857	3.297	2.724	78,22	26,46	4,00	61,35	15,16	(0,75)	48,48	1,83	18,28
3.833	7.774	1.354	882	22,23	8,65	1,16	45,78	3,22	(0,35)	15,25	1,76	4,99
289	4.402	1.456	1.112	0,00	10,92	0,23	0,00	182,17	9,20	72,92	6,68	11,71
4.788	10.976	4.265	5.199	55,18	23,71	1,88	75,43	5,19	2,93	31,45	1,33	-
379	5.762	3.760	3.530	82,13	35,64	8,68	11,87	0,00	0,27	73,41	2,06	56,03
341	3.796	1.698	1.110	36,76	11,26	2,49	59,56	0,00	0,37	23,04	2,05	13,38
420	9.252	3.820	2.613	41,85	27,18	12,45	8,14	0,00	(1,96)	38,70	1,42	28,40
6.995	16.871	-5.948	-5.948	(29,92)	(12,48)	3,34	205,09	33,52	(1,41)	(9,81)	0,79	(22,44)
0	6.858	40	33	3,32	0,36	2,55	687,28	32,78	4,98	0,42	1,18	0,32
704	8.988	1.777	1.470	73,77	16,35	3,09	32,23	0,00	(1,30)	55,79	3,41	8,59
178	6.039	2.343	1.564	286,80	17,95	1,32	379,87	0,00	(0,05)	59,77	3,33	31,29
2.947	3.572	-398	-499	(19,52)	(6,34)	0,18	383,49	7,16	7,76	(4,04)	0,64	(2,89)
1.060	1.317	275	196	8,95	2,51	2,63	31,74	0,00	(1,27)	6,79	2,70	1,69
3.662	2.733	47	31	0,54	0,41	2,21	46,63	10,99	1,47	0,37	0,90	-
164	5.037	1.546	1.118	0,00	15,57	0,92	0,00	61,30	9,07	66,32	4,26	37,27
190	1.146	-188	-188	(28,83)	(2,74)	1,88	556,29	23,20	3,04	(4,39)	1,60	(1,05)
106	6.779	1.455	973	217,43	14,36	2,23	236,46	0,00	2,51	64,62	4,50	11,19
830	1.701	547	420	23,67	6,50	1,79	90,84	0,00	2,59	12,40	1,91	-
995	4.225	3.742	2.896	200,75	44,88	1,23	53,12	0,00	(1,36)	131,11	2,92	39,67
1.173	767	262	253	0,00	4,00	0,90	0,00	10,07	5,46	9,52	2,38	-
157	2.100	747	510	155,11	8,15	1,19	272,81	0,00	0,49	41,61	5,11	6,71
11.504	11.597	-4.555	-8.613	0,00	(50,46)	2,11	0,00	2,05	35,24	(48,08)	0,95	(64,76)
975	2.276	-556	-610	(319,50)	(10,32)	0,84	1.431,76	18,13	5,05	(20,86)	2,02	(4,69)
2.595	30.309	785	446	13,41	1,47	1,89	330,54	19,75	1,35	3,11	2,12	0,93
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.573	1.482	349	856	32,69	14,75	1,22	124,12	43,79	5,01	14,59	0,99	-
8.803	4.223	-9.911	6.843	0,00	20,22	0,21	0,00	0,00	8,61	38,16	1,89	62,78
3.076	1.535	183	133	3,96	2,64	1,77	148,96	10,39	0,32	1,59	0,60	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	(73,80)	2,96	0,56	(1.182,69)	109,24	(3,86)	6,82	2,31	3,54
166	2.082	8	27	2,14	0,65	3,89	195,72	55,37	5,46	0,72	1,11	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
152	2.148	420	265	24,57	5,15	2,17	73,26	0,00	(1,29)	14,18	2,75	2,92
15	1.187	272	183	46,21	8,39	1,61	157,58	0,00	0,50	17,94	2,14	7,32
1.362	5.111	-6.216	-5.949	(60,74)	(27,77)	1,96	115,74	0,00	(0,39)	(28,15)	1,01	-
44	1.113	100	100	16,70	4,90	3,19	44,57	4,87	0,92	11,55	2,36	2,93
436	1.863	511	327	44,27	17,45	2,12	36,39	3,93	(0,86)	32,46	1,86	9,08

A implantação de "Soluções de Cloud" sem a devida abordagem de processos e sem o necessário suporte tecnológico, tem trazido as empresas mais problemas que soluções.

As "Soluções Customizadas de Cloud" da Bull tem permitido aos Clientes o acesso a vantagens competitivas sustentáveis e a modernização de seus negócios.

Saiba mais sobre o "Smart Cloud" da Bull em [www.bull.com](http://www.bull.com)



Architect of an Open World™

# As Maiores\* e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	SAMSUNG	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PERTO ALTUS NONUS
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	ORACLE PROSOFT CNP TECNOLOGIA
Integração	STEFANINI	GRANDE MÉDIA PEQUENA	STEFANINI EXCEDA BEXPERT
Serviços	TELEFÔNICA	GRANDE MÉDIA PEQUENA	ASYST INTERNACIONAL PBTI SOLUÇÕES UNITECH
Canais	OFFICER DISTRIBUIDORA	GRANDE MÉDIA PEQUENA	ALLIED DECATRON EXTEND CONSULTING

\* CONSIDERADA A RECEITA LÍQUIDA PROPORCIONAL NO SEGMENTO.

21 a 24 de outubro | 2013

Rio de Janeiro

futurecom <sup>ANO</sup>15

*O maior Evento de Tecnologia da América Latina  
novamente na cidade maravilhosa!*

*Marque em sua agenda: 21 a 24 de outubro de 2013.*

*Programe-se desde já para participar da 15ª Edição Futurecom!  
Congresso com alta qualidade de Conteúdo e um Business  
Trade Show com mais de 300 Empresas mostrando  
o Estado da Arte em Tecnologia!*



[www.futurecom.com.br](http://www.futurecom.com.br)

facebook/futurecom

@FuturecomEvent

# Ranking das Multinacionais

42

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Samsung Electronic	143.069.254	6,71	84.626.520	56.706.136
2	Hewlett-Packard Company	127.245.000	0,96	39.004.000	67.741.000
3	Apple	108.249.000	65,96	76.615.000	15.765.000
4	IBM Corporation	106.916.000	7,06	20.236.000	48.383.000
5	Microsoft	69.943.000	11,94	57.083.000	32.352.000
6	Dell	61.494.000	16,24	7.766.000	8.779.000
7	Intel Corporation	53.999.000	23,79	45.911.000	39.710.000
8	LG Electronics	47.069.129	-2,69	11.185.876	12.795.897
9	Canon	46.086.708	-4,03	33.050.032	22.809.302
10	Cisco Systems	43.218.000	7,94	47.226.000	29.864.000
11	Oracle Corporation	35.622.000	32,82	40.245.000	33.285.000
12	Xerox Corporation	22.626.000	4,59	12.025.000	15.385.000
13	Alcatel - Lucent	19.883.717	-2,11	4.999.794	10.295.373
14	SAP	18.468.741	14,19	16.478.222	15.939.718
15	Advanced Micro Devices	6.568.000	1,14	1.590.000	1.576.000
16	Symantec Corporation	6.190.000	3,43	4.605.000	8.055.000
17	Sandisk Corporation	5.662.145	17,31	7.060.839	787.487
18	CA Technologies	4.429.000	4,78	5.620.000	7.655.000
19	Lexmark International	4.173.000	-0,64	1.391.700	1.416.700
20	Unisys Corporation	3.853.800	-4,12	-1.311.000	695.400
21	BMC Software	2.065.300	8,06	1.662.900	2.039.400
22	Check Point Software	1.246.986	13,58	3.073.091	806.847
23	Micros Systems	1.007.859	10,23	1.016.711	360.513
24	Microstrategy Incorporated	562.150	23,66	168.978	102.342
25	Nortel Networks Corporation	27.000	-95,65	-3.348.000	52.000

Os critérios utilizados para a montagem do ranking das multinacionais foram os mesmos adotados para as empresas nacionais em seus diversos segmentos. Todos os balanços das

multinacionais foram obtidos no Índice Dow Jones, na Nasdaq – a bolsa norte-americana de empresas de alta tecnologia – e nos web sites das próprias empresas.

Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patr. (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
45.830.791	14.878.189	11.908.495	14,07	8,32	1,61	55,11	10,05	0,30	8,82	1,06
30.022.000	9.677.000	7.074.000	18,14	5,56	1,01	232,06	6,24	0,24	5,46	0,98
43.818.000	34.205.000	25.922.000	33,83	23,95	1,61	51,89	0,00	0,00	22,28	0,93
50.138.000	21.003.000	15.855.000	78,35	14,83	1,21	475,38	0,00	0,37	13,62	0,92
54.366.000	27.161.000	23.150.000	40,55	33,10	2,60	90,43	10,97	0,00	21,30	0,64
11.396.000	3.350.000	2.635.000	33,93	4,28	1,49	397,03	0,00	0,13	6,83	1,59
33.757.000	17.781.000	12.942.000	28,19	23,97	2,15	54,91	0,00	-0,56	18,20	0,76
10.582.970	-59.213	-375.471	-3,36	-0,80	1,11	151,31	22,77	0,64	-1,33	1,66
22.499.845	4.994.365	3.221.013	9,75	6,99	2,41	47,71	0,30	-0,21	6,33	0,91
26.536.000	7.825.000	6.490.000	13,74	15,02	3,27	84,35	0,00	-0,35	7,45	0,50
31.804.000	11.225.000	8.547.000	21,24	23,99	2,76	82,72	20,09	2,27	11,62	0,48
7.429.000	1.607.000	1.295.000	10,77	5,72	1,24	147,54	0,00	0,15	4,30	0,75
6.953.528	241.298	1.484.111	29,68	7,46	1,32	508,61	1,36	-0,45	4,73	0,63
12.817.693	6.284.277	4.462.446	27,08	24,16	1,54	82,83	18,33	0,27	14,81	0,61
2.940.000	-1.000	491.000	30,88	7,48	1,82	211,57	0,00	5,62	9,91	1,33
5.145.000	747.000	597.000	12,96	9,64	0,92	176,20	15,62	2,15	4,69	0,49
2.439.146	1.476.754	986.990	13,98	17,43	3,98	44,10	0,00	1,32	9,70	0,56
3.848.000	1.209.000	827.000	14,72	18,67	1,11	120,89	2,17	1,02	6,66	0,36
1.580.600	413.600	320.900	23,06	7,69	1,97	161,34	0,00	0,72	8,82	1,15
987.000	206.000	120.500	-9,19	3,13	1,44	-299,25	13,74	1,64	4,61	1,48
1.581.700	531.300	456.200	27,43	22,09	1,63	169,73	0,37	0,07	10,17	0,46
1.071.303	681.197	543.966	17,70	43,62	2,32	34,33	0,00	-3,13	13,18	0,30
560.069	209.612	144.059	14,17	14,29	2,97	40,30	0,00	-0,46	10,05	0,70
420.130	19.300	17.940	10,62	3,19	1,57	168,59	0,00	-0,76	3,95	1,24
-14.000	-441.000	3.670.000	-109,62	13592,59	2,93	-11,89	0,00	1200,00	42,54	0,00

# A Stefanini é a empresa do ano

CONSOLIDADA HOJE COMO MAIOR FORNECEDORA LATINO-AMERICANA DE SERVIÇOS DE TI E SEGUNDA EMPRESA NACIONAL MAIS INTERNACIONALIZADA NO RANKING DA FUNDAÇÃO DOM CABRAL, A STEFANINI TEM OPERAÇÕES EM 30 PAÍSES E DESDE 2010 VEM INVESTINDO EM UMA SÉRIE DE AQUISIÇÕES NO EXTERIOR, QUE DEVEM PROSSEGUIR EM 2012. "EM LINHAS GERAIS, AS DEMANDAS DOS CLIENTES CORPORATIVOS SÃO SEMELHANTES. HÁ PARTICULARIDADES, MAS OS SERVIÇOS NÃO VARIAM MUITO. O QUE AS EMPRESAS BUSCAM É TERCEIRIZAR SERVIÇOS COM FORNECEDORES CAPAZES DE AÇÕES GLOBAIS E GESTÃO EFICIENTE", RESUME MARCO STEFANINI, FUNDADOR E CEO DA COMPANHIA, COM A SIMPLICIDADE DE SEU ESTILO DE LIDERANÇA.

A STEFANINI FECHOU 2011 COM 35 CLIENTES GLOBAIS E 150 CLIENTES COM ATUAÇÃO EM VÁRIAS REGIÕES DO MUNDO. "DE FORMA GERAL, A BASE DE CLIENTES É BEM AMPLA E DIVERSIFICADA. O MAIOR CONTRATO CHEGA A REPRESENTAR NO MÁXIMO 4% (DO RESULTADO TOTAL NESTE ANO). E SÃO EMPRESAS DE VÁRIOS SETORES, O QUE NOS DÁ CONSISTÊNCIA, POIS RETRAÇÕES EM DETERMINADAS REGIÕES OU SETORES SÃO COMPENSADAS", DIZ.

**H**á relativamente pouco tempo, em 2008 e 2009, a Stefanini tinha passado por um período de forte crescimento, enquanto o restante do setor de serviços de TI acompanhou o PIB. Naquele momento, dificuldades financeiras dos concorrentes abriram espaço para aumentar a participação no mercado interno. Foi uma das razões do bom desempenho da Stefanini, que já na edição de 2010 do Anuário aparecia como Destaque do Ano. "Até 2009, o crescimento era apenas orgânico. Entre 2010 e 2012, metade do crescimento é orgânico e outra por aquisições", informa o CEO.

Para 2012, a empresa prevê crescimento de 35% e, até 2014, investimentos de R\$ 300 milhões, incluindo novas aquisições. Desse total, 50% serão investidos no Brasil.

A primeira aquisição internacional da Stefanini foi ainda em 2010, da norte-americana Tech Team. Em 2011, foram a CXI, dos EUA, e a colombiana Informática & Tecnologia. Em 2009 e 2010, tinha incorporado as nacionais Callere, de Recife, Vanguard e Sunrising. Em 2012, a empresa retornou às aquisições no Brasil com a compra da Orbitall, maior processadora de cartões do Brasil. Também foi incorporada a uruguaia Top Systems, em maio de 2012. "Nossa estratégia de aquisições tem características diferentes aqui e no exterior", explica Marco. No exterior, o objetivo é buscar empresas com um perfil de atuação semelhante ao da Stefanini para gerar volume à empresa, enquanto no Brasil a meta é buscar empresas que complementem a oferta.

Junto às aquisições, a Stefanini estabeleceu na Romênia um novo centro de serviços nearshore para as empresas europeias. Em 2011, também

## Marco Stefanini, CEO:

*“O caminho para o equilíbrio é estabelecer relações de confiança e planos de longo prazo com os clientes”.*



inaugurou um escritório nas Filipinas, com capacidade para 500 funcionários. A Stefanini viu na região oportunidades por dispor de uma força de trabalho altamente competitiva, treinada e com excelente proficiência em inglês; uma afinidade natural à cultura ocidental e práticas de trabalho; e um programa bastante desenvolvido de infraestrutura em TI. Em 2012, a Stefanini iniciou operações na África do Sul, o 30º país de atuação da empresa.

Inicialmente para atender às multinacionais que já estão na China, especialmente do segmento automobilístico, a Stefanini está investindo US\$ 3 milhões para aumentar a base de colaboradores de 100 para mil nos próximos três anos. Os recursos serão destinados à instalação de um centro de serviços em Jilin, com oferta de desenvolvimento de software (que até então não existia no país), service desk e BPO. “O investimento reflete a política da Stefanini de estar alinhada às necessidades dos nossos clientes, provendo um serviço personalizado e atendendo em todas as pontas”, diz Marco. A Stefanini já mantinha um escritório em Xangai, na China, e está presente em outros três países na Ásia: Filipinas, Tailândia e Índia. A nova unidade na China também funcionará como polo para atendimento aos clientes no Japão. “Escolhemos Jilin porque existe uma grande quantidade de chineses que residem na região e que são fluentes em japonês”, justifica.

Atualmente, cerca de 40% do faturamento da Stefanini provém de operações no exterior. Marco revela que essa proporção, entre mercado externo e interno, deva se inverter nos próximos três a cinco anos: “O mundo é maior do que o Brasil”. Ele conta que, além do Brasil, os mercados dos EUA e da Europa

## OS NÚMEROS DA STEFANINI

Receita Líquida Total (US\$ mil)	406.329,21
Receita Líquida Prop Informática (US\$ mil)	406.329,21
Patrimônio Líquido (US\$ mil)	20.291
Ativo Permanente (US\$ mil)	9.090
Lucro Bruto (US\$ mil)	63.764
Lucro Operacional (US\$ mil)	31.645
Lucro Líquido (US\$ mil)	20.378
Crescimento Receita Líquida (%)	82,52
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	100,43
Rentabilidade s/ Vendas (%)	5,02
Liquidez Corrente	1,88
Endiv. s/ Patrimônio (%)	310,77
Endiv. s/ Ativo (%)	3,73
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	(0,28)
Retorno s/ Investimento (%)	24,45
Giro dos Ativos	4,88
Lucro Liq p/ Funcionário (US\$ mil)	2,57

continuam focos dos investimento: “O mercado de TI norte-americano ou europeu ainda é mais de dez vezes maior que o brasileiro. Ter construído a empresa no Brasil durante sucessivas crises, me levou a acreditar que elas podem ser sinônimo de oportunidade para quem consegue enxergar além dos demais.”

Conforme o Ranking das Transnacionais Brasileiras 2012, organizado pela Fundação Dom Cabral, neste ano a Stefanini fica primeiro lugar em percentual de ativos fora do país (61,2%) e em terceiro no ranking geral de empresas mais internacionalizadas.

O quadro de funcionários da Stefanini é de 16,5 mil pessoas, das quais 6 mil trabalham no exterior. Segundo Marco, “quase todos os funcionários no exterior são dos países onde ocorre a operação”. A companhia planeja admitir 2 mil funcionários durante 2012.

*“Nossa aposta é na sinergia das operações globais”.*

A estrutura de comando da Stefanini também foi modificada, com a definição de quatro CEOs que passam a figurar no novo organograma desenhado pela empresa e responder pelas operações nas regiões. Além dos executivos Manoel Frade (Europa) e Antônio Moreira (América do Norte e Ásia Pacífico), que já ocupam essas posições, a partir de 2012 Marcelo Ciasca será responsável pela América Latina e Mônica Herrero pelo Brasil.

Desde a inauguração da sua primeira filial fora do Brasil, em 1996, a Stefanini mantém como meta a consolidação da marca como provedora mundial de serviços em tecnologia. “Nossa aposta é na sinergia das operações globais e no crescimento na área de consultoria com maior valor agregado, oferecendo a presença global como diferencial da empresa”, diz Marco. Ele reconhece que um dos maiores desafios é aumentar, tanto o tamanho quanto a governança, e conservar as características de atendimento que distinguem a empresa: “Não é fácil manter a flexibilidade, mas isso é essencial em nosso conceito de serviços”.

Com a aquisição da Orbitall, a Stefanini entra no mercado de BPO de transações financeiras. “Isso permite que a Stefanini reforce seu objetivo de atuação como provedora de soluções de negócios baseadas em tecnologia. A aquisição foi planejada para agregar uma oferta ainda mais completa para o mercado financeiro”, diz Marco. Entre outros serviços que a Stefanini passou a oferecer, destaca-se a análise de crédito, com prevenção a fraudes e dimensionamento de risco (scoring).

Marco reconhece alguma retração entre os compradores, embora isso não altere os planos de investimento: “Não somos uma ilha, mas nossa situação é estável, até porque não vínhamos tendo um

crescimento tão forte. O caminho para o equilíbrio é estabelecer relações de confiança e planos de longo prazo com os clientes”.

Seja por sua formação em geologia, que exercita escalas enormes de tempo, ou por seu pragmatismo e lucidez, Marco não se alinha às visões mais pessimistas, justificadas por indicadores conjunturais: “Há pouco tempo, também discordava dos preços que os imóveis atingiram”.

Contudo, por mais sólida que seja a estratégia de longo prazo, reorganizar a companhia após a forte expansão, com o objetivo de maximizar a eficiência operacional, é um dos eixos da agenda dele neste momento: “Agora, o foco é trabalhar melhor sobre as margens, porque têm caído. Isso também tem a ver com a competitividade no mercado, à qual temos que responder”.

Há cerca de cinco anos, o mercado aguarda oferta pública de ações (IPO), inicialmente prevista para 2008; novamente cogitada para 2011, quando a companhia teria um porte maior; e agora aparentemente fora dos planos imediatos da Stefanini. “Vamos continuar a desenvolver a organização para estar pronta (à abertura de capital). A partir de 2013, quando o mercado de capitais estiver melhor, vamos retomar o assunto. Por enquanto, nem tem dado tempo de pensar nisso”, diz Marco.



**A Allied agora tem a melhor solução para sua empresa.**  
Incorporamos à nossa excelência em Telecom um portfólio completo de Tablets, Ultrabooks, Notebooks, Câmeras Digitais e Acessórios.



Celulares, Smartphones, Tablets, Ultrabooks, Notebooks, Câmeras Digitais e Acessórios

**acer**

**ALCATEL**  
onetouch.

**BLU**  
PRODUCTS



**LG**  
Life's Good

**MOTOROLA**

**Nikon**

**NOKIA**

**SAMSUNG**

**SanDisk**

**XPERIA**  
Sony Smartphone

**ZTE**



**ALLIED**

SEU ALIADO EM TECNOLOGIA

Tel.: 11 5503.9999  
[www.aatbrasil.com.br](http://www.aatbrasil.com.br)

# As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Investir em projetos para estruturar a operação e buscar novas oportunidades de expansão das atividades têm sido o motor do negócios das dez campeãs de rentabilidade do Anuário Informática Hoje 2012. E não foi diferente no exercício passado, quando as empresas aproveitaram o momento favorável do mercado de Tecnologia da Informação para desenvolver ações de marketing, melhorar processos internos, atualizar o portfólio de ofertas, lançar novas soluções e ampliar a rede de parceiros comerciais.

Entre as empresas listadas no ranking das dez mais rentáveis figuram as que fizeram desembolsos de olho não apenas no mercado doméstico, mas principalmente nas oportunidades existentes no exterior. A SoftExpert Software, por exemplo, que já tem uma atuação na América Latina, investiu fortemente no aprimoramento e na qualificação dos serviços prestados aos clientes da região. Outra iniciativa foi o desenvolvimento de um programa de expansão da rede de canais internacionais. Como resultado, registrou crescimento superior a 100% nas vendas de produtos e serviços lá fora ao longo do exercício passado. "No mercado internacional, o ano de 2011 foi um divisor de águas na história da empresa", comemora Ricardo Lepper, diretor da empresa, que atribui o crescimento na rentabilidade sobre as vendas (26,46%) à diretriz de internacionalização dos negócios, que data de 1999, e à mobilização de investimentos de longo prazo, entre outros fatores.

No mercado desde 1990, a Consinco Tecnologia & Sistemas teve no licenciamento de uso de seu software de gestão integrada (ERP), o Acrux, e na prestação de serviços de consultoria para os clientes dos segmentos de varejo, atacado e distribuição, as principais fontes de faturamento no ano passado. A empresa também investiu em marketing, criou um novo portal na Internet e implementou melhorias nos seus projetos de desenvolvimento, que lhe rendeu a certificação nível C do MPS.BR, programa da Softex de Melhoria de Processos de Software Brasileiro. Com uma rentabilidade de 42,47% e receita líquida de US\$ 11,024 milhões, a empresa soma 150 grupos empresariais em sua carteira de clientes. "Estamos com um projeto junto ao Prosoft BNDES, com o objetivo de respaldar a empresa para os investimentos necessários até 2014, que priorizam três áreas: comercial e marketing, produto e estrutura", revela Flávio Pereira de Barros, diretor-presidente da Consinco.

O aumento da eficácia foi apontado por Ladmir Carvalho, diretor executivo da Alterdata Software, como um dos fatores responsáveis pelo crescimento da rentabilidade no ano passado, que foi de 38,16%, com receita líquida US\$ 39,37 milhões: "Focamos em 2011 a produtividade, refazendo rotinas e métodos de trabalho, o que funcionou para preparar a empresa para esse momento de novo ciclo de crescimento", ressalta. Um dos projetos executados foi na área de atendimento aos

clientes, com a automação do chat. Destaque, também, para o lançamento de versões web dos sistemas que fazem parte do portfólio de ofertas da empresa, os quais contabilizam 25 mil clientes de contratos regulares. O carro-chefe dos negócios são os sistemas para escritórios de contabilidade, que respondem por 40% das vendas.

Localizada no Recife e com 11 unidades no Tocantins, Ceará, Mato Grosso, Minas Gerais, São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Paraná e Rio Grande do Sul, a MV Informática Nordeste concentra a sua operação no atendimento do mercado de saúde, que cada vez mais tem buscado soluções tecnológicas para suportar a tomada de decisões e obter melhores resultados. O seu sistema de ERP Soul MV conta atualmente com 200 mil usuários, dos quais pelo menos um terço são médicos. A demanda do setor fez a rentabilidade sobre as vendas crescer 23,30% e a receita líquida atingir o patamar de US\$ 53,894 milhões. O cenário promissor faz Paulo Magnus, presidente da empresa, apostar em um incremento acima de 50% este ano, "provavelmente o maior crescimento da história", e na consolidação da operação na América Latina.

A Perto apurou receita líquida de US\$ 126,567 milhões e rentabilidade sobre vendas de 27,49%, beneficiada pelos investimentos expressivos que as instituições financeiras normalmente fazem em TI, de um lado, e pelo diferencial tecnológico dos seus caixas eletrônicos e outros equipamentos que lidam com numerário que fabrica, de outro. Thomas

Elbling, presidente da empresa, considera 2012 um ano "calmo" para o segmento de ATMs, considerando que esse mercado movimenta entre 15 mil e 30 mil novas unidades por ano. Tanto que a Perto ganhou apenas uma licitação da Caixa Econômica Federal ante três em 2009 (Caixa, Banrisul e Banco do Brasil), que geraram um pico de demanda.

Outra vertente dos negócios da empresa é a oferta de terminais POS (pontos de venda) para o varejo, segmento em que ingressou há três anos e no qual detém um parque de aproximadamente 70 mil máquinas. Segundo o executivo, o Brasil importa cerca de 500 mil terminais por ano e não há nenhum fabricante na América Latina, pois o desenvolvimento de terminais de pagamento exige alta capacidade de engenharia, em função das rigorosas certificações internacionais exigidas: "No varejo, atuamos em nichos em que temos diferenciais e sinergias. Não fabricamos terminais de checkouts, que são basicamente um PC. Preferimos fornecer a impressora fiscal".

A obrigatoriedade de emissão da Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) foi um dos fatores que impulsionaram os negócios da Nonus no ano passado, ao lado da demanda da CPFL, do setor de energia, que está montando uma rede própria de correspondentes bancários, para recebimento de contas de energia elétrica. Como resultado, o balanço financeiro apontou uma rentabilidade sobre as vendas de 35,64%. A empresa — destaque do ano do Anuário entre

## As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
181	CNP TECNOLOGIA	<b>44,88</b>	6.452,23
158	CONSINCO	<b>42,47</b>	11.024,96
104	ALTERDATA SOFTWARE	<b>38,16</b>	39.372,90
148	UNITECH	<b>37,63</b>	13.288,53
167	NONUS	<b>35,64</b>	9.905,18
62	PERTO	<b>27,49</b>	126.567,45
169	RECOGNITION	<b>27,18</b>	9.614,74
163	SOFTEXPERT	<b>26,46</b>	10.295,25
55	CTBC MULTIMÍDIA DATA NET	<b>24,17</b>	148.106,10
91	MV	<b>23,30</b>	53.894,02

as empresas de hardware de pequeno porte — fabrica leitores de código de barras e atende usuários domésticos (através do comércio eletrônico), pequenas e médias empresas (via distribuidores e revendas) e grandes corporações. “A empresa, que teve uma postergação de fechamento de contratos, prepara-se para um excelente segundo semestre”, comenta Marcos Canola, diretor comercial.

Prestadora de Serviço de Comunicação Multimídia (SCM), a mineira CTBC Multimídia Data Net contabilizou rentabilidade sobre vendas de 24,17% e receita líquida de US\$ 148,1 milhões, resultados que foram impulsionados pelos projetos tocados pelo grupo Algar Telecom. Um deles é o Expansão Minas, que envolve a ampliação da área de atuação no varejo, que teve início em 2010, quando o grupo obteve a concessão da Banda H.

Para a Recognition, que atua no segmento de soluções de captura, reconhecimento, processamento e armazenamento de imagens de cheques e outros documentos para o setor financeiro, as projeções otimistas do início de 2011 não se materializaram. Mesmo assim, a empresa teve uma rentabilidade sobre as vendas de 27,18% e receita líquida de US\$ 9,614 milhões graças à implantação da Truncagem

(Compensação com Imagem) e do lançamento de dois novos produtos: solução ECM (Enterprise Content Management) e Solução de Crédito Imobiliário na web. “Nossos investimentos foram em sua maior parte focados no aperfeiçoamento de nossa fábrica de software, automatização dos processos de concessão de crédito e parcerias internacionais para prover soluções em detecção e prevenção de fraudes”, diz o presidente Celso Furiani.

O mercado em que a CNP Tecnologia e Serviços atua, a oferta de soluções para administração de consórcios, foi incrementado com o ingresso de grandes bancos e a ampliação da carteira de produtos. E, apesar de ser fortemente concentrado, a empresa detém uma fatia importante (50%), tendo como clientes instituições do porte da Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Banrisul, Santander, Bradesco e Itaú Unibanco. No ano passado, quando a rentabilidade sobre as vendas cresceu 44,88% e a receita líquida foi de US\$ 6,451 milhões, a CNP — destaque do ano entre as empresas de software de pequeno porte — ganhou espaço na Argentina, Equador e Venezuela, cujos projetos representam 10% da receita, percentual que José Alexandre ERMEL, diretor comercial, acredita que irá aumentar ainda mais em 2012.

# ESPECIALISTAS NO FLUXO DA INFORMAÇÃO DE SUA EMPRESA



Soluções corporativas ágeis, com informações em tempo real e regras de negócios claras, passíveis de mudanças pelos usuários de forma rápida. Qualquer que seja a necessidade de sua empresa, a **MAGNASISTEMAS** oferece flexibilidade, serviços personalizados e a segurança para obter o melhor custo x benefício sem abrir mão da qualidade.

A **MAGNASISTEMAS** está ao lado das grandes empresas do mercado de tecnologia e possui relação de confiança para a realização do melhor negócio com colaboração tecnológica, de conhecimento e a integração das melhores práticas para criação, desenvolvimento, manutenção e gestão de produtos e serviços.



A informação a serviço do seu negócio

[www.magnasistemas.com.br](http://www.magnasistemas.com.br)  
Tel: 55 11 3069-2112

## As 10 empresas que MAIS CRESCERAM

Diferentes ingredientes compõem a receita do bom desempenho apresentado pelas dez empresas de TI que mais cresceram em 2011. Algumas sustentam os seus negócios em parcerias estratégicas com tradicionais players do mercado, outras apostam na internacionalização e há também as que adquiriram participação em outras empresas. Boa parte delas tem planos agressivos de expansão em 2012, não inferiores a 20%.

Uma vez mais, os altos índices de crescimento da receita líquida desse grupo chamam a atenção: a menor delas foi de 72,62%, da Exceda, e a maior atingiu expressivos 287,27%, apurados pela Prosoft Tecnologia. A Stefanini, eleita empresa do ano do Anuário (veja a página 44), completa 25 anos, está presente em 30 países, iniciou este ano suas atividades na África do Sul e pretende continuar fazendo aquisições no exterior, processo deflagrado em 2010. A companhia fechou o ano passado com 35 clientes globais e está investindo US\$ 3 milhões para aumentar o número de colaboradores somente para atender às multinacionais que operam na China, revela o CEO Marco Stefanini.

Na Asyst International, parte do extraordinário crescimento de 131,54% registrado em 2011 é atribuído à fusão com a Rhealeza, que aumentou a sua cobertura para 3,7 mil cidades. Também contribuíram a ampliação dos contratos com grandes clientes e a conquista de novos clientes, aponta Francisco Blagevitch, fundador e presidente da companhia, especializada em serviços de help desk: "Há operações que começaram só para o Brasil e agora atendem a 40 países. Essa longevidade do relacionamento com o cliente é fundamental".

No mercado desde 1987, a BL Informática, do Rio de Janeiro, comprou no ano passado participação na Gaudium, uma startup de desenvolvimento de aplicativos móveis, voltados para smartphones que rodam os

sistemas operacionais iOS e Android. A empresa planeja ampliar a sua presença nesse segmento, mas o forte dos seus negócios é o atendimento da demanda da Petrobras, com a qual tem contrato de gerenciamento de projetos, análise de sistemas e programação, assistência técnica e consultoria em TI e telecom. A receita líquida de US\$ 29,722 milhões representou um crescimento de 76,35% em relação ao exercício 2010. "Este ano estamos ampliando o nosso corpo comercial visando à expansão de clientes, o que deve se refletir em 2013", comenta Orlando Pereira de Oliveira, diretor comercial.

As parcerias estratégicas são marcas registradas da capixaba ISH Tecnologia, provedora de soluções de segurança da informação e de infraestrutura, e da First Tech Tecnologia, focada em sistemas de segurança, voz, vídeos e dados, fábrica de software, desenvolvimento de aplicações e consultoria. "Os parceiros tecnológicos nos fornecem as melhores tecnologias existentes ao redor do mundo e os distribuidores suprem as necessidades de logística e de crédito para que os projetos sejam entregues a tempo para nossos clientes", diz Rodrigo Volk Etienne Dessaune, diretor-presidente da ISH. A empresa está concluindo a construção de um datacenter, com início da operação previsto para novembro, que permitirá a oferta de produtos na nuvem.

No caso da First Tech, as alianças com a Avaya, Cisco, Polycom e Thales, entre outros parceiros, foram importantes para a obtenção da receita líquida de US\$ 26,1 milhões e crescimento 140,70%. "O foco da First Tech sempre foi atuar nas 500 maiores empresas do Brasil e hoje temos negócios com aproximadamente 120 delas", revela José Ângelo Dellisanti, presidente. No ano passado, a empresa substituiu os seus antigos software de CRM e de ERP por uma nova e unificada plataforma integrada de gestão.

## As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL.)
115	PROSOFT	<b>287,27</b>	29.120,26
121	FIRST TECH	<b>140,70</b>	26.190,59
85	ASYST INTERNACIONAL	<b>131,54</b>	70.939,15
124	ISH TECNOLOGIA	<b>91,22</b>	25.739,92
108	PBTI SOLUÇÕES	<b>86,11</b>	35.407,47
30	STEFANINI	<b>82,52</b>	406.329,21
103	BV SISTEMAS	<b>81,37</b>	39.555,33
113	BL INFORMÁTICA	<b>76,35</b>	29.722,16
179	BEXPERT	<b>75,08</b>	6.778,68
131	EXCEDA	<b>72,62</b>	20.226,84

Com dez anos de atuação e um portfólio de ofertas voltadas para aceleração, distribuição de conteúdo e segurança na internet, a Exceda teve o seu desempenho (receita líquida de US\$ 20,2 milhões, correspondendo a um crescimento de 72,62%) fortemente estimulado pelo aumento de mais de 150% do tráfego de dados em sua rede nos últimos 12 anos. Aliado a isso, a empresa abriu novos escritórios no Rio de Janeiro e no Distrito Federal, montou um centro de excelência em Barueri (SP) focado em suporte aos clientes e serviços de consultoria e expandiu o seu programa de canais, com o desenvolvimento de novos representantes em vários estados. Ricardo Couto, sócio-diretor, destaca, também, a ampliação das atividades na Argentina, Chile, Peru e Colômbia.

A BExpert, especializada na implementação de soluções de CRM da Oracle, foi a que apresentou a menor receita líquida do ranking das dez que mais cresceram: US\$ 6,778 milhões, com taxa de crescimento de 75,08%. Mas a integradora atende grandes clientes de diversos ramos de atividade econômica, como Unilever, Souza Cruz, Localiza, Santander, Itaú Unibanco e Net, além das operadoras de telecom. Segundo Daniel Huallem, CEO, os setores da indústria se equilibram na carteira, mas no ano passado se destacaram dois grandes contratos no setor de finanças, para a BrasilCap e Porto Seguro: "A abertura de escritórios no Rio de Janeiro contribuiu para o crescimento, mas em 2012 devemos crescer em um ritmo menor, porque temos que entregar os projetos contratados e isso diminui o apetite de vendas".

A Prosoft Tecnologia, ao contrário, está no topo das que mais cresceram, com o impressionante índice de 287,27% e receita líquida de US\$ 29,1 milhões. 90% dos seus negócios vêm de sua área de serviços, capitaneada por uma rede de mais de 50 franquias em todo o Brasil. O atendimento das demandas de SPED (Sistema Público de Escrituração Digital) contribuiu fortemente para impulsionar os resultados. Por outro lado, o processo de reformulação da estratégia de negócios foi acelerado para aumentar a velocidade de respostas ao mercado, seja no desenvolvimento de software mais amigáveis, seja na sua comercialização em todo o país. "Nossos principais projetos foram a padronização e transformação da rede de distribuição para o modelo de franquias regionais, com foco em serviços uniformizados e proximidade com nossos clientes", diz Carlos Meni, CEO da empresa.

Prestadora de serviços de gerenciamento de infraestrutura de TI, integração e otimização de processos, a PBTI Soluções foi beneficiada pelos investimentos na expansão dos recursos tecnológicos feitos pelos seus clientes, o que levou à renovação de contratos que vinham sendo negociados em 2009 e 2010. Como resultado, a empresa cresceu 86,11%, alcançando receita líquida de US\$ 35,407 milhões. "Entre nossos clientes, quem não cresce sai do mercado. Uma operadora de telecom não fica três anos com a mesma base de clientes. Isso faz crescer os dados, as aplicações e a infraestrutura", diz Edson Depieri, diretor-presidente da empresa.

# A IBM reassume a liderança

**E**mbora a IBM continue entre os líderes mundiais em equipamentos de alto valor — como mainframes, sistemas de armazenamento, etc. —, a divisão de hardware, que cresceu 6% em 2011, representou apenas cerca de 18% do total da receita global, de US\$106,9 bilhões. Desse total, 56% foram provenientes dos setores de serviços e consultoria. Já a divisão de software representou cerca de 23% da receita, com aumento de 11 pontos percentuais em relação ao ano anterior. No Brasil, o crescimento de 22,53% na receita líquida, contra 7% no resultado global, recoloca a IBM como maior empresa do ranking do *Anuário Informática Hoje*.

Rodrigo Kede Lima, presidente da IBM Brasil, observa que o reposicionamento da companhia como provedora de serviços teve seu êxito acentuado com as mudanças na forma de entregar e usar tecnologia: “Costumo dizer que os últimos 15 anos foram os do back office, em que as empresas investiram muito em infraestrutura para acertar os processos de negócio. Hoje, e na próxima década, a demanda do mercado está mais direcionada à compra de soluções de inteligência para a gestão do negócio, ou seja, o foco agora é o front office da operação. Dessa forma, a máquina passa a ser um dos componentes de um sistema mais complexo. Os setores mais tradicionais, como bancos, varejo e indústria, já possuem uma infraestrutura tecnológica robusta, cabendo agora a aquisição de um ou outro componente para sua atualização. Mas o foco principal do aporte financeiro está concentrado em tecnologias como cloud computing e, especialmente, business analytics, acompanhadas de serviços e consultoria para a obtenção de maior eficiência, otimização de custos e inteligência da gestão organizacional. Nesse contexto,

a expectativa de receita global da companhia com essas duas tecnologias deve chegar a US\$7 bilhões e US\$ 16 bilhões, respectivamente, até 2015”.

Rodrigo lembra que em 2008 a IBM dividiu sua atuação em dois blocos: mercados maduros e em crescimento. O Brasil é parte desse segundo bloco, junto com mais 146 países, e é, ao lado da China, um dos principais motores de crescimento da companhia e também um dos principais alvos de investimento.

A receita proveniente dos mercados em crescimento aumentou 16% em 2011 e representa 22% do faturamento global. “Outro fator mais recente que contribuiu para a nossa liderança no país é o foco da IBM Brasil na estratégia de expansão regional, que visa ampliar seus negócios em mercados nas capitais fora do eixo Rio-São Paulo, nas quais há grandes possibilidades de crescimento (segundo a IDC, essas praças representam 54% do mercado potencial de TI). Essa iniciativa, que está em vigor desde 2008 e contempla 38 cidades, tem também nos aproximado ainda mais do segmento de pequenas e médias empresas. O Banco IBM, braço de leasing e financiamento da IBM Brasil, é uma peça-chave dentro dessa estratégia, pois possibilita a oferta simples e customizada de financiamento”, diz o presidente da subsidiária brasileira. Entre os investimentos nos últimos anos, ele destaca a abertura do primeiro Laboratório de Pesquisas da IBM no hemisfério Sul, com instalações distribuídas nos escritórios de São Paulo e Rio de Janeiro: “Em 2011, também aportamos US\$ 6 milhões no desenvolvimento de nossos profissionais, o que incluiu cursos de liderança, idiomas e habilidades técnicas e interpessoais”.

“A demanda do mercado está mais direcionada à compra de soluções de inteligência para a gestão do negócio”.

*Rodrigo Kede, presidente da IBM*



Rodrigo destaca alguns projetos que, além de representar grandes negócios, colocaram a tecnologia de forma visível no cotidiano. O Centro de Operações Rio de Janeiro (COR), inaugurado em 31 de dezembro de 2010, reúne e interconecta informações de diversos órgãos públicos para melhorar a capacidade de resposta da prefeitura a vários tipos de incidentes, como enchentes e deslizamentos. Segundo Rodrigo, é o primeiro centro do mundo que integra todas as etapas de um gerenciamento de crise, da previsão, mitigação e preparação, até a resposta imediata aos eventos e realimentação do sistema com informações que podem ser usadas em futuros incidentes.

A IBM desenvolveu um sistema de Previsão de Meteorologia de Alta Resolução (PMAR), que pode prever chuvas fortes com até 48 horas de antecedência. OPMAR envolve a reunião de dados da bacia hidrográfica, o levantamento topográfico, o histórico de chuvas do município, assim como informações de satélites e radares.

Em abril de 2012, o Grupo EBX e a IBM fecharam acordo estratégico que envolve três ações: a aquisição de 20% da Six Automação (pertencente ao Grupo EBX) pela IBM; a criação, na SIX Automação, de um centro para desenvolvimento conjunto de soluções tecnológicas e investimentos em P&D voltados principalmente para os setores de recursos naturais e infraestrutura; e o outsourcing de atividades operacionais de TI do Grupo EBX.

Rodrigo lembra que, desde 2010, a IBM tem trabalhado com foco em business analytics e cloud computing: “São tecnologias de alto potencial, que serão alvo de investimentos de empresas de todos os segmentos, inclusive do setor público. O mundo hoje

está recebendo informações como nunca aconteceu antes. E todas essas informações não consistem apenas de textos e números, incluem também todos os tipos de mídia sofisticada (imagens, vídeo, áudio). Todo esse conteúdo agora pode se transformar em conhecimento útil através de modelos matemáticos sofisticados, também conhecidos como analytics. Apenas em business analytics, a IBM investiu mais de US\$ 14 bilhões para comprar 24 companhias nos últimos cinco anos”.

“A IBM investiu mais de US\$ 3 bilhões em P&D e aquisições importantes para construir um portfólio de soluções de ponta a ponta para planejamento, construção e implementação de uma completa infraestrutura de computação em nuvem. São tecnologias voltadas a empresas de todos os portes que oferecem agilidade na disponibilidade de novos ambientes de TI, economia de custos, escalabilidade do ambiente compartilhado e virtualizado de TI, bem como os recursos empresariais, segurança e suporte técnico de uma infraestrutura privada”, diz Rodrigo.

Segundo o presidente na área de canais indiretos, a IBM conta com cerca de 2 mil parceiros de negócios e oito distribuidores no Brasil; “Esses parceiros têm papel fundamental nas vendas às pequenas e médias empresas, com foco especialmente nas cidades que fazem parte da estratégia de expansão regional. A atuação das revendas, integrada às equipes da IBM, tem sido importante para a identificação das demandas específicas de cada indústria e das soluções adequadas para cada perfil de cliente”.



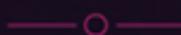
AÇÕES DE ENDOMARKETING  
EVENTOS CORPORATIVOS  
EXPERIÊNCIAS DE RELACIONAMENTO  
FESTAS



Somos uma agência especializada na organização de eventos corporativos no mercado de Tecnologia da Informação.

Tratamos nossos clientes como parceiros e oferecemos toda a estrutura adequada para que seu evento seja uma experiência única e enriquecedora.

Traga a sua empresa para a CheckList!



Alameda Ministro Rocha Azevedo, 1077 Conjunto 72  
Jardim Paulista - São Paulo

[www.checklisteventos.com.br](http://www.checklisteventos.com.br)  
[atendimento@checklisteventos.com.br](mailto:atendimento@checklisteventos.com.br)  
11 3895-6821

# hardware

## empresas fabricantes

# hardware

**PERTO, ALTUS E NONUS FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012.**

## A Perto vai muito além das ATMs

O estudo O Setor Bancário em Números, publicado pela Febraban, mostra que o total de máquinas de autoatendimento (ATMs) instaladas no Brasil passou de 179 mil a 182 mil entre 2010 e 2011. Mais do que a expansão, o estudo revela a tendência de ampliação do leque de transações e serviços nesses terminais. Nesse cenário, a Perto – fabricante gaúcha de equipamentos de automação bancária, comercial e autoatendimento – conseguiu retomar o posto de destaque do ano do Anuário entre os fabricantes de hardware de grande porte, como já havia acontecido na edição de 2009. “Tivemos um grande salto em 2009, com a demanda forte em bancos públicos, como Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banrisul. Nos anos seguintes, mantivemos os resultados nos mesmos patamares, com novos produtos. Na cesta de ofertas, contudo, as ATMs continuam tendo mais peso, com grandes licitações em 2011”, conta Thomas Elbling, fundador, controlador e presidente da Perto.

Em 2012, a área de automação bancária já mostra ter menos projetos. “Este tem sido um ano mais duro (para o fornecimento de ATMs). A Caixa está fazendo atualizações, mas o Banco do Brasil e os bancos privados não estão comprando”, diz.

A estrutura montada pela Perto para suporte e manutenção – contratos que geram receita recorrente – inclui 22 filiais espalhadas pelo país. Na área de serviços, a empresa tem hoje um contrato de terceirização plena com o BRB, em que entra com os equipamentos e com toda a gestão de um parque de 780 ATMs. “Possivelmente é a única operação nesse modelo sendo executada neste momento”, diz Thomas: “Para nós é um projeto importante para agregar conhecimento. Entre

os componentes que tínhamos que desenvolver para atender ao projeto, criamos um switch de transações com o banco (uma interface entre a rede de captura de transações e os sistemas do banco)”.

A tecnologia criada em função do serviço de outsourcing da rede de ATMs do BRB acabou se tornando um produto, já exportado para a Venezuela. “O switch é usado para integrar um banco à sua rede de correspondentes bancários. Na Venezuela, também fornecemos POS (terminais de ponto de venda) para correspondentes bancários”, diz Thomas.

O modelo de correspondente bancário adotado na Venezuela teve referência e apoio da Caixa Econômica Federal, o que acabou aproximando do modelo brasileiro. No entanto, naquele país, assim como em alguns estabelecimentos no Brasil, o equipamento usado é semelhante a um desktop, o que não é muito conveniente em ambientes comerciais.

O desenvolvimento e a fabricação de POSs, mercado em que a Perto entrou em 2009, já se justificava pela evidente demanda do mercado interno, segundo Thomas: “Na automação bancária, a indústria brasileira domina a tecnologia. Na área de automação comercial, observei que em um ano fraco entram mais de 500 mil POSs do exterior. O Brasil é um grande mercado e praticamente não há produção na América Latina”.

Thomas esclarece que os requisitos de segurança envolvidos na engenharia, produção e homologação dos terminais de transações de pagamento restringe esse mercado a indústrias com grande capacidade de pesquisa e desenvolvimento: “Levamos quatro anos nos testes de qualidade e conformidade a regras de criptografia, segurança e atendimento a todos os

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	PERTO	1.277,20	1,21	27,49	17,33	10,78	1,40

*Thomas Ebling, presidente: tecnologia desenvolvida para o outsourcing da rede de ATMs transformada em produto.*



requisitos do PCI (payment card industry, um padrão definido pelas grandes bandeiras mundiais de meios de pagamentos). É um produto que exige muito investimento em tecnologia e certificações internacionais". Em meados de 2012, a base instalada de POSs da Perto chegava a cerca de 70 mil unidades.

O mercado bancário representa cerca de 80% dos resultados da Perto. Mas a companhia atua ainda em outras áreas, como produção de terminais de recarga de bilhetes de transporte de autotendimento para pagamento de estacionamento. "Tudo isso incorpora muito da nossa tradição com automação bancária, de fazer transações a manipular numerário", diz Thomas. Por outro lado, a experiência com as funcionalidades de reconhecimento de cédulas e moedas também será muito aplicável quando os bancos decidirem implementar a automação de depósitos.

A Perto tem hoje 70 terminais de recarga de bilhete de transporte no metrô do Rio de Janeiro e 26 em São Paulo. "Agora vemos como instalar esses equipamentos em terminais de ônibus", diz.

Os equipamentos para pagamento de estacionamento ainda são pouco comuns no Brasil, mas os negócios fechados normalmente envolvem um bom volume de unidades. "Em Campinas, um shopping comprou 27 terminais. O dono veio da Europa, já com a cultura de autoatendimento. Outros shoppings vão observando a inovação e alguns pedem dez terminais já na primeira compra", conta Thomas.

Outra nova aposta da Perto são os cofres inteligentes, que reconhecem, validam, contabilizam e enviam ao banco o valor consolidado das cédulas recebidas no varejo. "Em vez de se preocupar com assaltos e com a

segurança dos portadores de quantias em dinheiro, o comerciante só põe a nota em um buraco e isso vira saldo bancário", explica Thomas.

Ele reconhece que a visibilidade que o Brasil ganhou acentuou a competição de multinacionais que conhecem o mercado.

As operações de exportação no continente, para Chile, Equador e Argentina, pesam relativamente pouco, até pelo volume dos mercados. A aposta no mercado indiano é mais pesada, com planos de investimento de US\$ 60 milhões em uma fábrica na Índia. "Há cinco anos, começamos a vender módulos dispensadores em OEM (para integradores locais de ATM). Fomos sendo muito pressionados nos preços e vimos que fornecer módulos a partir do Brasil não seria uma operação muito rentável; é melhor fabricar o produto inteiro lá", explica Thomas. Ele diz que os produtos da Perto já têm características adequadas àquele mercado: "Nossos terminais aceitam cédulas mais desgastadas, enquanto a tecnologia europeia ou americana são mais delicadas. Temos também feito módulos de baixo custo para ATMs rurais e desenvolvemos equipamentos que funcionam com energia solar e bateria de moto".

A Perto também tem um orçamento de R\$ 38 milhões para expansão de sua fábrica em Gravataí (RS). "Há 8 anos não fazemos nenhuma expansão e tínhamos que rever o layout e o próprio espaço para ampliação da linha de produtos", justifica Thomas.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil)	Giro dos Ativos
126.567,45	126.567,45	34.798	-	0,50

## A Altus avança com soluções integradas

Fundada em 1982 no curso de pós-graduação em Ciência da Computação da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), a Altus Sistemas de Informática desenvolve, produz e implementa soluções para automação e controle de processos industriais, como controladores programáveis (CP), interfaces homem-máquina (IHM), inversores de frequência, multimedidores de energia e fontes de alimentação. É controlada 100% por uma holding criada em 1992, a Altus Participações, em que 60,52% das ações pertencem à Parit Participações e 39,48% ao BNDESPar. A empresa tem hoje 320 funcionários, dos quais 60 estão em pesquisa, desenvolvimento e inovação, 55 no processo produtivo, 40 no processo produtivo de painéis, 80 na engenharia e 85 nas demais áreas.

Em 2011, 31% do resultado vieram do segmento de óleo & gás, 46% do setor elétrico e 23% de outras indústrias. Segundo Fabiano Favaro, diretor financeiro da Altus, essa proporção repetiu 2010, mas deve se modificar nos próximos anos, com um equilíbrio entre os segmentos de óleo & gás e elétrico. Na composição do resultado, os serviços respondem por 60% e os produtos pelo restante.

No último trimestre de 2010, foi divulgado um contrato de R\$ 48 milhões com a Chesf (Companhia Hidrelétrica do São Francisco); em junho do ano passado outro de US\$ 8,25 milhões com a Petrobras; e há ainda um magacontrato de R\$ 115 milhões para as plataformas de extração do pré-sal. Fabiano informa que a receita desses três projetos em 2011 foi de aproximadamente R\$ 45 milhões e neste ano deve representar aproximadamente R\$ 35 milhões.

Para a atividade de manufatura, a Altus, segundo

Fabiano, optou por um modelo de EMS (electronic manufacturing service), terceirizado à Teikon, uma empresa do grupo especializada em montagem eletrônica: "A especialização da Teikon no procurement de componentes e na aquisição em escala de matéria-prima, sua excelência na produção e ainda sua capacidade instalada atualizada, trazem vantagens para a Altus se comparada à alternativa da verticalização dessa etapa do processo produtivo".

Em 2011, a Altus teve um crescimento da receita líquida de quase 60% e vem por anos consecutivos vem obtendo saltos de faturamento. "Os fatores que levam a essa expansão vão da estabilidade da economia, que proporcionou o crescimento dos investimentos sistêmicos em infraestrutura nos últimos anos, à percepção, pelos clientes, de que a empresa tem capacidade de fornecer soluções integradas, não só produtos. Além de um trabalho de maximização (em quantidade e qualidade) das oportunidades em nossos clientes, a Altus focou em dois segmentos fundamentais da economia que são alavancas do atual nível de investimento em infraestrutura no Brasil: os segmentos de óleo & gás e elétrico", explica Fabiano.

Ele observa que, embora esteja diretamente ligado ao setor de infraestrutura e indústria, a eficácia do PAC (plano de aceleração do crescimento), somado a outras medidas de estímulo ao investimento, é limitado por algumas dificuldades no ambiente econômico: "A avaliação das intenções é positiva, porém a execução poderia ser mais bem articulada e ainda contar com uma velocidade maior por parte dos agentes envolvidos nesse processo. Outro ponto importante é que

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	ALTUS	545,40	59,02	2,77	12,80	1,09	39,48

*Fabiano, diretor financeiro: o diferencial da maturidade da governança corporativa.*

os PACs lançados deveriam vir acompanhados de reformas estruturais como a tributária e a trabalhista. Reformas estruturais como essas duas trariam benefícios ao país em escala muito superior aos benefícios diretos auferidos pelos PACs isoladamente. Seriam complementares aos PACs e deixariam um legado para o país e sua economia a partir do estabelecimento de regras mais atualizadas e competitivas”.

Fabiano também destaca a maturidade da governança na Altus: “O fato de a empresa ter a participação de investidores financeiros desde 1992 fez com que a empresa trilhasse uma curva de conhecimento nesse sentido. A empresa tem suas demonstrações financeiras auditadas e publicadas regularmente atendendo aos melhores preceitos, tem um conselho de administração com conselheiros independentes, uma administração profissionalizada, código de ética e de conduta que são rigorosamente seguidos, entre outras práticas”.

Fabiano conta que, para atender à demanda no setor elétrico, a Altus tem trabalhado fortemente na adequação de seus produtos ao protocolo de comunicação IEC 61850. No setor de óleo & gás, a tendência é a utilização de sistemas com alto grau de segurança. Além da participação societária do BNDES, a Altus tem um histórico de relacionamento também com a Finep. “Temos utilizado o funding dessas instituições para a execução de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação há mais de 20 anos. Esses financiamentos e parcerias têm modelos diferentes, são diretos e indiretos (através de instituições financeiras cadastradas) e com a participação ou não de outras instituições científicas e de tecnologia, como



universidades, institutos e fundações. A Altus também mantém parcerias com diversas universidades e centros de desenvolvimento”, conta Fabiano.

Ele destaca que a Altus, por ter origem na universidade, sempre teve em sua orientação estratégica, para o desenvolvimento de recursos humanos, a proximidade com essas instituições: “O fato de estar inserida no Pólo de Informática de São Leopoldo e estar em uma região rica em escolas técnicas e universidades facilita a cooptação de recursos humanos oriundos do Vale dos Sinos. Temos utilizado o programa Jovens Talentos como instrumento para obtenção e retenção de recursos humanos diferenciados para atuar na Altus e em outras empresas do grupo. Trabalhar as competências desses talentos e ter um programa de reconhecimento pelos resultados obtidos (por exemplo, os estagiários da empresa também estão inseridos no Programa de Remuneração Variável da Altus) fazem parte de um conjunto de ações que pretendem criar as condições para que nossos colaboradores tenham um alto grau de fidelidade para com a Altus”.

A Altus tem atuado quase exclusivamente no mercado interno, mas Fabiano conta que a empresa tem buscado alternativas para exportação da nova linha de produtos: “Para que sejamos uma empresa global, temos que ter a exportação em nossa estratégia”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil)	Giro dos Ativos
51.396,42	51.396,42	1.425	4,98	0,67

## Com automação, a **Nonus** confirma a liderança.

**A** expansão acelerada do Internet banking, os projetos de automação de equipes de campo e logística e as aplicações de instituições financeiras foram alguns dos fatores que conferiram à D. O. Brasil Indústria e Comércio de Componentes Eletrônicos, fabricante da marca Nonus, o prêmio de Destaque do Ano pela 7ª edição consecutiva do Anuário Informática Hoje e a colocaram pela segunda vez entre as dez empresas mais rentáveis. Conhecida pelos leitores de código de barras e outros periféricos de automação de transações, um dos maiores contratos fechados pela Nonus em 2011 foi com o Banco do Brasil, que adquiriu cerca de 10 mil unidades de leitores de cheques e código de barras. A Nonus também forneceu à CPFL (Companhia Paulista de Força e Luz) uma solução para pagamento de contas em estabelecimentos de varejo. "Tivemos grandes projetos, mas nossas vendas são pulverizadas, o que nos dá mais estabilidade", diz Marcos Canola, diretor comercial da empresa.

De acordo com a pesquisa O Setor Bancário em Números, publicada anualmente pela Febraban, o total de transações bancárias pelo Internet banking aumentou 20% entre 2010 e 2011, e o número de contas habilitadas aumentou 11%, de 38 milhões para 42 milhões. Para a Nonus, um efeito dessa tendência é a venda de uma média de 4 mil unidades por mês do SmartHome, um dispositivo multifuncional para transações eletrônicas, com leitura de código de barras, tarja magnética e smart card. O produto é divulgado no próprio ambiente de Internet banking dos bancos privados (que veem o dispositivo como um facilitador que incentiva a migração da agência ao canal online). "Quando o correntista clica no produto, cai no site da Nonus. O banco é só o

canal de comunicação. É um produto muito usado por pessoas jurídicas (que têm maiores volumes de boletos e pagamentos)", diz Marcos.

Além das vendas corporativas e pelo comércio eletrônico, a Nonus trabalha com três distribuidores, que atendem a cerca de mil revendas, com os produtos para correspondente bancário, automação comercial e logística. "Para um fabricante de pequeno porte, ter capilaridade é um desafio", admite. Embora as vendas mais dispersas representem cerca de 25% da receita, são operações em que a indústria consegue margens mais interessantes.

Já no Ciab 2010, o maior evento de automação bancária do país, a Nonus antecipou funcionalidades para a digitalização dos processos de cheque, com o lançamento do Handbank Image, cujas funcionalidades incluem validação da leitura do CMC-7 (os campos codificados no cheque), captura da imagem do documento, e ainda digitalização de fichas de assinaturas dos correntistas, assim como outros documentos (RG, CPF ou cartões magnéticos). No entanto, os bancos entraram de forma mais conservadora na evolução à truncagem (tráfego eletrônico de informações em cheques). Em vez de levar a digitalização para a boca do caixa, é feita apenas a coleta das informações do CMC-7 e os documentos são digitalizados e transmitidos de forma semicentralizada, nas agências ou em unidades regionais. "O equipamento (com funcionalidades plenas para a truncagem) já está homologado. Mas por enquanto os editais dos bancos pedem só funcionalidades de captura, não de truncagem, para os caixas", explica Marcos.

O executivo observa que, enquanto as funcionalidades

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	<b>NONUS</b>	3.085,60	28,70	35,64	82,13	8,68	0,00

# SIMPLIFIQUE A TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E MULTIPLIQUE SEUS NEGÓCIOS

ADOTE O CONCEITO DE COMPUTAÇÃO EM NUVEM  
SEGURA NO DATACENTER DA ISH TECNOLOGIA E  
REDUZA OS CUSTOS DE TI EM SUA EMPRESA

## SOLUÇÕES DE DATACENTER

- ➔ HOSTING
- ➔ COLOCATION
- ➔ CLOUD COMPUTING
- ➔ BACKUP E STORAGE
- ➔ APLICAÇÕES NA NUVEM (SAAS)
- ➔ SERVIÇOS GERENCIADOS
- ➔ SOC/NOC

## BENEFÍCIOS

- ➔ REDUÇÃO DE CUSTOS
- ➔ SEGURANÇA E DISPONIBILIDADE
- ➔ FLEXIBILIDADE E ESCALABILIDADE
- ➔ GERENCIAMENTO E MONITORAMENTO 24 X 7
- ➔ INFRAESTRUTURA DE PADRÃO INTERNACIONAL
- ➔ EQUIPE CERTIFICADA



- ★ LISTADA ENTRE AS 200 MAIORES DO ES DESDE 2008 PELO IEL/ES
- ★ ENTRE AS 250 PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS QUE MAIS CRESCEM NO BRASIL PELA REVISTA EXAME PME
- ★ ENTRE AS 100 MAIORES DE TI DO BRASIL PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE
- ★ ENTRE AS 10 EMPRESAS DE TI QUE MAIS CRESCEM NO BRASIL PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE

PARCEIROS TECNOLÓGICOS

AVAYA ARUBA NETWORKS enterasys Secure Networks Symantec JUNIPER NetApp BLACK BOX Aerohive NETWORKS IBM McAfee radware riverbed vmware Microsoft

ISH ES (27) 3334-8900 / ISH SP (11) 4097-4080 / ISH DF (61) 3029-8666 / ISH RJ (21) 4063-9580 / ISH MG (31) 4063-9580

WWW.ISH.COM.BR

*Marcos Canola, diretor comercial:  
estabilidade com as vendas  
pulverizadas.*



dades exigidas para os equipamentos de caixa se limitam à captura do CMC-7 e código de barras, a competição se limita aos grandes fabricantes nacionais. No entanto, os grandes fornecedores mundiais já estão preparados para concorrer nos projetos de truncagem.

Em 2011, a Nonus desenvolveu o Handbank Eco, com características de produção e consumo energético afinados às estratégias de sustentabilidade dos bancos. "Já ganhamos editais no Santander e Banco do Brasil, que vai usar o equipamento como parte da agência sustentável", conta o diretor da Nonus.

Como vem ocorrendo desde meados da década passada, o aumento da abrangência do SPED (Sistema Público de Escrituração Digital) cria oportunidades em novos segmentos para a Nonus. Um desses marcos em 2011 foi a obrigatoriedade de emitir Nota Fiscal Eletrônica, a partir de abril, por parte das empresas que circulam mercadorias. A demanda alavancou as vendas do modelo LI250, um dispositivo desenvolvido especialmente para a leitura do Danfe (Documento Auxiliar da NFe), o documento impresso, usado no transporte e recebimento de mercadorias, que contém um código de barras com referência ao documento fiscal. Com o equipamento, não é necessário digitar manualmente os 44 números da Chave de Acesso e, assim, o controle e conferência do recebimento de mercadorias fica mais rápido e eficaz. O LI250 lê também boletos bancários não cobertos pelo DDA, como contas de água, luz, gás, telefone, taxas e impostos.

Outro produto vendido tipicamente por meio dos canais de distribuição, o Homebank, em 2011 compôs um importante contrato corporativo. A Nonus

forneceu os leitores Homebank para a CPFL, maior empresa do setor de comercialização de energia do país. O objetivo foi atender o projeto da companhia, de implantar uma rede própria de correspondentes bancários para o recebimento de contas de energia elétrica. Com forte atuação no interior de São Paulo e presente em todo o território nacional, em mais de 500 municípios, as contas de luz da concessionária podem ser pagas em qualquer estabelecimento credenciado da rede CPFL, lojas de todo tipo, farmácias e supermercados, facilitando a vida dos mais de 18 milhões de consumidores atendidos pela empresa. Segundo Marcos, os leitores facilitam a captura das informações impressas nos código de barras. Os leitores da Nonus são portáteis e funcionam como um banco móvel. Na hora de pagar as contas, eliminam a necessidade de digitar os muitos números do código de barras, além de serem capazes de ler cheques. Há cerca de cinco anos, a Nonus incorporou a tecnologia de leitura de chips em sua linha de produtos, para aplicações com certificação digital e outros tipos de smart card. Assim como as obrigações do SPED referentes à NFe, a disseminação da assinatura digital certificada, imposta pela Receita e pela Previdência, também tem sido um gerador de demanda para a indústria. Em 2009, a Nonus integrou o leitor de chip ao SmartHome, e também passou a fabricá-lo como um produto dedicado.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil)	Giro dos Ativos
9.905,18	9.905,18	3.530	56,03	2,06

# software

**ORACLE, PROSOFT E CNP FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS DESENVOLVEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012.**

## O lema da **Oracle** é simplificar a TI

**E**m pouco mais de três décadas, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que atualmente giram em torno de US\$ 43 bilhões por ano em nível global, fizeram da Oracle uma companhia com um amplo portfólio de soluções de TI, que visam aprimorar a performance empresarial de grandes clientes de diversos ramos de atividade econômica. A estratégia de diversificação de ofertas foi reforçada com as muitas aquisições que a companhia realizou ao longo dos anos, além de novos lançamentos para suprir as demandas do mercado.

O resultado dessa estratégia é que a Oracle deixou de ser vista apenas como uma grande fornecedora de banco de dados, como no passado. A empresa conta hoje com ampla gama de soluções de software e hardware completas, integradas e abertas, que incluem, também, aplicativos empresariais, soluções de colaboração, ferramentas de desenvolvimento de aplicações, sistemas de middleware, servidores de aplicações, storage e soluções de engineered systems. Além disso, oferece serviços de consultoria, treinamento e suporte. "Toda essa engrenagem tem um propósito claro de simplificar a TI em benefício dos nossos clientes de diversos setores e portes", ressalta Cyro Diehl, presidente da Oracle do Brasil. A Oracle define engineered systems como uma solução de hardware e software integrados que operam em conjunto, proporcionando mais performance, agilidade no processamento e redução de custos de propriedade. Várias novidades que reforçam esse conceito foram anunciadas pela companhia ao longo do ano passado, como servidores SPARC T4,

de última geração, o sistema operacional Oracle Solaris 11 (para nuvem), o sistema de armazenamento Pillar Axion Release 5 e a plataforma de virtualização Oracle VM VirtualBox 4.1.

Da lista de aquisições feitas pela Oracle no mercado mundial durante o exercício 2011 fazem parte a Pillar Data Systems, fornecedora de sistemas de armazenamento de dados; a FastWire Software, que desenvolve soluções de gestão de experiência na web; a Art Technology Group (ATG), empresa de CRM Multicanal, varejo e comércio para viabilizar a unificação das atividades de marketing, merchandising, serviços, gestão de pedidos e cadeia de suprimentos; e a Taleo, provedora de soluções na nuvem para gestão de talentos e recrutamento.

O Brasil, que responde exatamente por metade do volume de negócios realizados na América Latina, acompanha a tendência de crescimento global da empresa, a partir da venda de licenças de novos software. Na avaliação de Cyro Diehl, em virtude da competitividade cada vez mais acirrada em diversos setores da indústria e do aumento da exigência dos consumidores por mais eficiência, as empresas têm procurado aprimorar seus sistemas com soluções de TI.

Ele cita dois exemplos para ilustrar esse raciocínio. Com o avanço das redes sociais, o CRM Social entrou na pauta das empresas, que precisam entender com mais detalhes o perfil de seus clientes, para aprimorar o relacionamento e garantir a fidelização. Por outro lado, a análise de dados estratégicos para os negócios é dada vez mais imprescindível, daí o fato de as soluções de business intelligence passarem a

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	ORACLE	1.334,60	32,90	6,03	2,77	0,00	39,85

*Cyro Diehl, presidente:  
soluções para cloud computing,  
big data e mobilidade.*



ser prioridade para os CIOs e principais executivos das organizações.

A estratégia adotada pela Oracle consiste em facilitar a vida do CIO, de quem se exige um posicionamento cada vez mais estratégico nos negócios das empresas e que dedicam boa parte do seu tempo ao esforço de integração dos sistemas de TI. “Nesse sentido, levamos tecnologias inovadoras para que esses profissionais possam ganhar tempo para apoiar as diversas áreas da empresa de forma mais estratégica”, diz Cyro.

Ele afirma que a rede de parceiros comerciais é outro grande diferencial de mercado da Oracle. Como existem mais de 10 mil produtos no seu portfólio, a companhia tem investido e estimulado constantemente a especialização de seus parceiros de negócios através do programa Oracle Partner Network (OPN). No Brasil, 500 empresas fazem parte dessa rede. Por meio de treinamento, uso de materiais específicos e participação em eventos, os parceiros têm a oportunidade de aprimorar seus conhecimentos em aplicativos, tecnologia ou hardware.

Uma das grandes demandas empresariais identificadas no mercado brasileiro no ano passado foi a simplificação da infraestrutura de TI, que a Oracle trabalhou com a oferta de soluções de engineered systems, cloud computing, business analytics, big data (gestão de grandes volumes de dados), mobilidade e virtualização. “Em 2012, percebemos que as demandas identificadas no ano passado continuam latentes, mas notamos também uma maior procura por soluções de customer experience, ou seja, que

auxiliem as empresas a tornar o relacionamento com o cliente e as experiências de compras mais satisfatórios, interessantes e surpreendentes”, diz Cyro, acrescentando que há um apelo cada vez maior para a verticalização, ou seja, soluções específicas para diferentes indústrias.

A Oracle não divulga resultados locais e tampouco faz projeções (os números publicados pelo Anuário são estimativas), mas a expectativa é de que o mercado brasileiro continuará tendo uma participação expressiva nos negócios da companhia na América Latina. “O Brasil é reconhecido mundialmente por manter uma política econômica consistente e sólida, bem como por respeitar seus acordos comerciais. O governo brasileiro tem se dedicado a garantir algumas condições fundamentais para o crescimento dos negócios e, por consequência, para o desenvolvimento sustentável. Outro fator favorável é o incentivo por parte dos setores público e privado à inovação. Este tema tem ajudado as indústrias na conquista de cada vez mais espaço em um mercado competitivo, inclusive no cenário internacional”, avalia Cyro.

Ele considera cloud computing, big data e mobilidade as principais tendências da indústria de TI: “Por isso, a Oracle tem hoje soluções que atendem essas necessidades e em empresas de diversos segmentos e diferentes portes”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
964.830,77	964.830,77	58.147,00	54,92	1,60

## As boas contas da Prosoft

Especializada no desenvolvimento de software para a área contábil, a Prosoft Tecnologia volta a ficar entre os destaques do ano do Anuário Informática Hoje, lista em que esteve em 1998 e 1999. Carlos Meni, CEO da software house, reconhece que há semelhanças entre aquela fase da empresa e o momento por que passa agora: “Naquele período, o Brasil passava por uma transição, em função do início do Plano Real, e as empresas ainda não tinham certeza quanto ao que aconteceria nos anos seguintes. Entretanto, resolvermos continuar investindo pesado no desenvolvimento de soluções, mesmo após o estouro da bolha da Internet, em 2000, que pegou desprevenida a maioria das empresas de TI. Traçando um paralelo com a situação recente, o mercado de TI se consolidou de vez no Brasil, inclusive com a entrada de concorrentes de peso, favorecendo a corrida pela criação de software de mais qualidade. A Prosoft, por exemplo, tem investido muito em projetos de novas soluções”.

Carlos Meni afirma que desde a fundação, em 1984, a Prosoft sempre apostou na inovação no desenvolvimento de soluções para a área contábil, que está em constante adaptação, por causa das mudanças nas legislações tributária e previdenciária. Essa área passa por uma evolução acelerada pelo Sped (Sistema Público de Escrituração Digital), que tem gerado uma série de oportunidades, como o projeto da Nota Fiscal eletrônica (NF-e). “Lançamos o NF-e Prosoft Gerenciador, produto que auxilia os escritórios contábeis na gestão dos XML de seus

clientes e na geração de venda de serviços de armazenamento de notas fiscais eletrônicas, cujas informações ficam disponíveis em um portal web. Há também o recém-lançado ProAuditor, solução de auditoria em arquivos Sped que funciona na nuvem. São exemplos de como aumentamos a velocidade de resposta às demandas de nossos clientes, seja no desenvolvimento de software mais amigável ou na sua entrega em todo o país”, diz.

Junto às oportunidades de mercado, Carlos lembra que o crescimento deve-se também ao esforço para aumentar a eficiência da gestão: “Hoje podemos dizer que somos uma empresa com nível de classe mundial. Entre os projetos dos últimos anos, destaco a reestruturação do processo de desenvolvimento de software; a criação de um suporte único para todos os clientes do Brasil; a padronização e transformação da rede de distribuição para modelo de franquias regionais, com foco em serviços uniformizados e proximidade com nossos clientes; além do lançamento de novas versões dos diversos produtos, com expansão das funcionalidades”.

No resultado geral, a maior parte do faturamento da Prosoft vem de sua área de serviços, representada por sua rede de mais de 50 franquias em todo o Brasil. “Essa capilaridade leva nossos produtos para os locais mais distantes. Os franqueados recebem treinamento e seguem toda uma padronização de imagem e layouts, que ajudam a fixar o nome da Prosoft nos mercados local e regional”, diz Carlos.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	PROSOFT	3.303,60	287,27	9,49	1,46	11,20	12,18



Tecnologia a serviço das grandes ideias.



## Grandes resultados dependem de estratégias baseadas na diferenciação e inovação

Uma proposta inovadora e diferenciada em Tecnologia da Informação faz parte da estratégia de negócios das grandes corporações nos mercados mais competitivos do mundo.

Há mais de 15 anos a Mtel implementa e gerencia redes responsáveis pelo tráfego de dados, voz e imagem, através de um modelo exclusivo de Outsourcing denominado Rent-a-Network, desenvolvido para que os projetos de TI e Telecom apresentem retorno de investimento imediato para as empresas.

Comprove!

Outsourcing - Gerenciamento e Monitoramento de Redes - LAN/WAN/WLAN - Wimax - WIFI - WiMesh - Redes VSat - VoIP e IP Telephony - Audio e Videoconferência - Cabling



*Carlos Meni, CEO:  
velocidade na resposta às  
demandas dos clientes.*



A oferta da Prosoft é basicamente voltada a dois segmentos: escritórios de contabilidade e corporações. "O segmento de escritórios contábeis tem mais peso na receita da empresa, representando cerca de 75%. A área corporativa também é importante, com 25%, mas está em expansão", estima o CEO.

A Prosoft tem 253 funcionários, entre os quais 74 atuando no desenvolvimento de software, 120 no help desk e seis representantes na Universidade Prosoft, e cerca de 600 outras pessoas em seus franqueados. "Neste ano, abrimos 150 vagas em todos os estados brasileiros para a função de consultor técnico externo, especializado em contabilidade e nas áreas fiscal e de recursos humanos. Com a expansão dos negócios, a expectativa é que haja mais contratações até o final de 2012. Hoje, temos uma carteira composta por mais de 30 mil clientes e cerca de 150 mil usuários", acrescenta.

Além do desenvolvimento dos aplicativos, a Prosoft faz um investimento pesado em produção de conteúdo e comunicação, com tutoriais, notícias, participação em eventos e outras ações. Junto aos programas de marketing e comunicação, a oferta de qualificação profissional para seu nicho de clientes também é foco de atenção e investimentos. "Lançamos a Universidade Prosoft, que já realizou mais de 100 cursos utilizando a educação a distância. Só em 2011, mais de 2 mil profissionais contábeis foram treinados presencialmente por todo o Brasil", diz.

Os produtos da Prosoft são necessários à contabilidade

de de empresas de qualquer ramo, porte ou região. Portanto, a distribuição geográfica dos negócios segue o PIB. "Estamos presentes em todas as regiões, mas hoje o Sudeste tem o maior peso em nossos negócios. Em seguida vem o Sul. Com a consolidação da economia, temos sentido um crescimento expressivo no Nordeste e Centro-Oeste. Já o Norte ainda responde por uma porcentagem mínima em nossa receita, mas esperamos que haja expressivo crescimento nos próximos anos", prevê Carlos Meni.

Pelas características dos aplicativos da Prosoft, segundo o executivo, a integração com sistemas de gestão (ERP) é frequente nos projetos, pelo menos em médias e grandes empresas: "A parceria com empresas de ERP é muito importante para nossos clientes da área contábil, porque a necessidade de interação entre as soluções é fundamental. Por isso, a Prosoft tem estreitado cada vez mais suas relações com esses parceiros".

O CEO observa que as mudanças regulatórias impõem mais qualificação e oportunidades tanto para os profissionais de contabilidade quanto para os provedores de soluções de software: "O Sped está sendo o grande divisor de águas no mercado contábil brasileiro, pois transforma o modo de fazer contabilidade e valoriza cada vez mais o profissional qualificado".

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
29.120,26	29.120,26	2.765	157,02	5,87

# **/\*** UMA EMPRESA É COMO UM SOFTWARE: FUNCIONA MELHOR COM OS COMANDOS CERTOS **\*/**



<http://lgsistem.as/10motivos>

## **CONHEÇA O FPW**

**A SUÍTE DE SOFTWARES  
PARA GESTÃO DE RH  
PREPARADA PARA  
AS DEMANDAS DA TI**



**ENTENDER DO SEU NEGÓCIO  
É A NOSSA PRINCIPAL TECNOLOGIA**

**FPW**  
SOFTWARES PARA GESTÃO DE RH

  
**LG SISTEMAS**  
A tecnologia que colabora

## Consórcios: o grande lance da **CNP**.

O ingresso dos grandes bancos no mercado de administração de consórcios tem permitido que a CNP Tecnologia e Serviços colha os frutos de sua especialização em software para esse setor. Com uma rentabilidade sobre vendas de 44,8%, a empresa repete o feito do ano passado e figura entre as 10 Mais Rentáveis do Anuário, desta vez como a campeã do grupo. “Durante 2011, fechamos grandes contratos com o Itaú Unibanco, com a GM na Argentina e Venezuela, e com um grande banco privado no Equador”, explica José Alexandre Ermel, diretor comercial da CNP.

A CNP detém cerca de 50% do mercado, em que atuam cerca de 240 administradoras de consórcios. A carteira de clientes inclui bancos como Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, Banrisul, Santander, Bradesco e Itaú. José Alexandre conta que os negócios com essas instituições têm longos ciclos de vendas e que o grande concorrente é a própria área de TI de cada uma delas: “Há vários casos em que o legado ou a tentativa de desenvolvimento interno são tão pouco eficazes, que são os executivos da área (de administração de consórcio) que tomam a iniciativa de buscar um fornecedor especializado. Para a TI, o trabalho é difícil por ser muito específico, além de haver outras demandas mais urgentes”.

Há pouco mais de cinco anos, a CNP, que atendia aos mercados de revendas de veículos e administradoras de consórcios, foi desmembrada, e a área de revendas, cuja carteira inclui centenas de clientes, hoje compõe o Grupo Linx. A CNP Tecnologia e Serviços ficou inteiramente voltada a administradoras de

consórcios e incorporou a Microserv, de Tupã (SP), onde mantém a fábrica de software. “Uma das vantagens de estar no interior é a retenção das equipes de programação. Em centros urbanos mais competitivos (por mão de obra de TI), teríamos problemas de rotatividade”, reconhece.

Com menos de 250 CNPJs, o setor de administradoras de consórcios é bastante concentrado. Coerentemente, apenas três fornecedores de software têm praticamente a totalidade do mercado. No entanto, José Alexandre destaca que a regulamentação e novas oportunidades tornaram o nicho ainda mais atraente: “O número de consorciados aumenta de forma acelerada. Antes era só carro e moto. Hoje temos consórcios para imóveis e serviços, como viagens e cirurgias plásticas. Outro grande impulso foi a entrada dos bancos. A Caixa Econômica Federal já começou a operar com nossa solução”.

Ele lembra que os projetos nas instituições privadas enfrentaram ainda maiores desafios, por coincidirem com períodos de fusão. Embora o produto da CNP seja um sistema completo, com todas as regras de negócios e workflow relativos à administração de consórcios, cada implementação envolve um complexo trabalho de integração com os sistemas do banco. “Temos que nos integrar com as ferramentas de vendas nas agências e até a um aplicativo de contratação de consórcio no caixa eletrônico, criado pelo Banco do Brasil. Cada cliente também tem seu sistema de análise de crédito. Temos que trabalhar caso a caso”, diz.

A partir do fechamento de grandes contratos, a CNP,

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	CNP TECNOLOGIA	2.354,60	20,25	44,88	1,23	0,00	39,67

*José Alexandre Ermel,  
diretor comercial:  
longos ciclos de vendas e a  
concorrência da TI.*



que tem um quadro de 75 funcionários, aloca analistas para prestar suporte na casa do cliente.

Em 2011, a empresa começou a atuar na Argentina, Equador e Venezuela. Hoje, o mercado externo representa 10% da receita, mas José Alexandre acredita que esse percentual deva aumentar: "Há muito espaço nesses países. Na Argentina, por exemplo, não havia financiamento pelas montadoras, era só consórcio". A CNP foi à Venezuela e à Argentina inicialmente levada pela GM, a partir da referência da parceria no Brasil. No Equador, o interesse do banco justificou o desenvolvimento de uma versão para o país.

José Alexandre esclarece que a localização dos produtos não se limita à tradução para o espanhol: o trabalho mais crítico é a conformidade com a regulamentação de cada país.

Ao mesmo tempo em que o uso do consórcio foi estendido para a aquisição de mais bens e serviços, a regulamentação melhorou a percepção dos consumidores em relação a essa alternativa. "Hoje, o setor é fiscalizado pelo Banco Central e as administradoras são auditadas. Isso depurou o mercado. Com isso, as pessoas tendem a procurar os consórcios para os mais diversos tipos de necessidade. Se alguém compra um imóvel na planta, na hora em que está sem dinheiro pode recorrer ao consórcio para fazer o acabamento", diz.

Independente do bem ou serviço que seja objeto do consórcios, as regras de negócio são basicamente as mesmas. No entanto, o desenvolvimento e a manutenção das aplicações têm que contemplar

uma legislação complexa e frequentes alterações nas normas, segundo o executivo: "Nossa vantagem é que fazemos isso há 20 anos; atuamos na área desde o início do consórcio no Brasil. Já tivemos grandes clientes (entre os maiores bancos do país) que tentaram desenvolver uma solução por conta própria durante cinco anos e não conseguiram. É um negócio muito específico".

Ele antecipa que a empresa já estuda a possibilidade de oferta na modalidade de SaaS (software como serviço): "A operação de consórcio é semelhante, em termos financeiros, à de uma agência de viagens – movimentam-se grandes quantias, mas é preciso grandes volumes de vendas para se ter rentabilidade, pois as margens são pequenas. Os clientes veriam com grande simpatia a possibilidade de trocar custo fixo por custo variável e não ter que administrar infraestrutura".

Os acionistas da CNP participam diretamente do comando da empresa, o que facilita a execução da estratégia de investir em longos ciclos de pré-venda para potenciais grandes contratos.

Nas administradoras vinculadas às montadoras, o estilo de relacionamento é semelhante ao que ocorre nas instituições bancárias, em que a interlocução com os gestores de negócios é mais produtiva do que com a TI.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6.452,23	6.452,23	2.896	200,75	2,92

Cansado de se desdobrar?  
A gente ajuda você.



MXM  
Manager

MXM  
Portal

MXM  
BI

MXM  
SPED

MXM  
NF-e

A MXM Sistemas tem a solução para facilitar o dia a dia da sua empresa.  
Execute trabalhos com muito mais eficiência, rapidez e segurança.



**MXM**  
S I S T E M A S



Rua do Ouvidor, 77 - 2º e 3º andares  
Centro - Rio de Janeiro - RJ  
comercial@mxm.com.br | www.mxm.com.br

Solicite uma apresentação aos nossos consultores. Tel.: (21) 3233-2300

serviços serviços serviços serviços  
serviços serviços serviços serviços serviços serviços serviços serviços

# serviços

**ASYST INTERNATIONAL, PBTI E UNITECH-RIO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012.**

## A Asyst parte para os serviços globais

**C**service desk é o principal canal de exposição da área de TI à organização. E sua valorização como atividade estratégica aumenta o retorno dos prestadores de serviços que mais investem em estrutura, qualificação e governança. Essa é a explicação de Francisco Blagevitch, fundador e presidente da Asyst International, para as iniciativas e os resultados da empresa em 2011. Parte do crescimento consolidado ao final do ano, de 131,5% na receita líquida — que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram em 2011 —, deve-se à fusão com a Rhealeza, em acordo que foi assinado em maio, no Mosteiro de São Bento, em São Paulo. Francisco diz que a operação envolveu trocas de ações e os dois sócios de cada empresa passaram a ser controladores da Asyst International + Rhealeza.

“Éramos muito especializados em suporte de primeiro e segundo níveis e a Rhealeza tinha uma excelente qualidade em serviços de campo em todo o Brasil. Hoje, nossa cobertura abrange 3,7 mil cidades”, diz Francisco. “A Rhealeza já possuía várias requisições de seus clientes para atuação em outros países na América Latina. Com a estrutura que a Asyst International já tem nesses locais, poderemos atendê-las de forma mais rápida e eficiente. Além disso, outro fator que nos motivou a realizar a fusão foi o nível de sinergia e complementação de pontos fortes que uma empresa agrega a outra e isso resulta na formação de um grupo muito mais sólido e atraente para o mercado brasileiro e latino-americano”, completa Casseano Filho, diretor executivo da Rhealeza. No último ano, a Rhealeza apresentou

um crescimento de 33% e o faturamento da companhia foi de R\$ 39 milhões.

Segundo Francisco, entre os 2,5 mil funcionários da companhia, cerca de 2,3 mil atuam em suporte de primeiro nível ou onsite, e os demais trabalham no suporte remoto, inclusive a clientes em outros países: “São multinacionais com várias operações, que preferem centralizar o suporte conosco. Mesmo que em alguns casos seja mais caro (na comparação com competidores internacionais), os CIOs globais gostam do nosso estilo de serviço, de sempre tentar resolver, muitas vezes indo além do SLA”.

Ele pondera que os custos de serviços de suporte na Índia já não são tão baixos, em função da própria demanda gerada pela onda de terceirização off shore. Mais importante que isso, segundo ele, é a tendência confirmada pelo Help Desk Institute, de valorizar o suporte como atividade estratégica: “Enquanto os CIOs destinam até 5% de seus orçamentos a suporte, para 84% dos usuários é essa a principal missão da TI”.

Francisco avalia que a Lei 12.546 (de desoneração da folha de pagamento, publicada em 16/12/2011) vai moralizar o mercado de prestadores de serviços neste ano. Embora reconheça as dificuldades, ele rejeita qualquer “flexibilização” das relações de trabalho: “Nos últimos sete anos, temos crescido entre 20% e 30% ao ano, sem nunca ter deixado de cumprir a CLT. Já fizemos essa lição de casa. Nosso passivo trabalhista oculto é zero”.

Mesmo com a desoneração, Francisco avalia que dificilmente o custo será o principal atrativo dos serviços no Brasil. Ainda assim, ele acredita que os

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	ASYST INTERNACIONAL	1.076,60	131,54	7,41	1,68	52,45	2,33

*Francisco Blagevitch, presidente:  
equipes treinadas para ir  
além da tecnologia.*



serviços podem contribuir para que TI passe dos atuais 4,5% do PIB para pelo menos 6%: “Nossos salários não são competitivos, mas quem pensa em serviços olha o Brasil. No caso da nossa empresa, abordamos as corporações portando certificações internacionais como ISO 20000, que poucos têm”. Em 2011, os negócios diretos fechados no exterior representaram 7% da receita da provedora, índice que tende a crescer, segundo Francisco: “A exportação é interessante comercialmente e tem outros efeitos positivos, como maior exposição da empresa e motivação para os funcionários, o que ajuda na retenção de talentos”.

Atualmente a Asyst tem uma carteira de cerca de 200 clientes corporativos, entre os quais predominam indústrias, cerca de 33%, seguidas de empresas de serviços e de telecomunicações.

Além de ser uma empresa fortemente dependente de capital humano, o estilo dos profissionais que a Asyst precisa aglutinar torna a estratégia de recursos humanos muito mais abrangente do que simplesmente apresentar planos de carreira ou remunerações competitivas. As pessoas que têm mais preparo técnico e capacidade de inovação tendem a ser autoconfiantes e ter ambições mais subjetivas e complexas. “Com o mercado aquecido, temos que trabalhar com criatividade para manter os jovens mais talentosos. Temos gente com sete anos de casa, já no meio da pirâmide (da hierarquia ou do plano de carreiras). O que essas pessoas querem, assim como quem está começando, é aprendizado e desafios. Eles querem tarefas com as quais se sin-

tam parte de projetos interessantes. Muitas vezes, o que menos conta é dinheiro”, garante Francisco.

As equipes de service desk da Asyst atendem a chamados originados em 35 países, em dez idiomas. Entre as línguas estrangeiras, predominam o atendimento em espanhol, inglês, francês e japonês (idioma no qual São Paulo tem um contingente só comparável ao próprio Japão).

Como se prestar suporte a mais de 1,3 mil aplicações dos clientes já não fosse uma atividade suficientemente complicada, as equipes da Asyst gostam de aumentar o nível de dificuldade da atividade, e levam sua oferta muito além da tecnologia. “Pedimos a nossos clientes para nos apresentar novos desafios. Treinamos gente para ajudar nos processos de recursos humanos, financeiro e outras atividades em que as dúvidas vão além do aplicativo”, conta Francisco.

Ele diz que a inquietação dos funcionários contribui para o domínio de tecnologias inovadoras, mesmo antes de se consolidarem no mercado empresarial. Com isso, pôde, por exemplo, antecipar a criação de serviços para parques móveis heterogêneos: “Em uma companhia global, com 5 mil consultores, percebemos a disseminação dos tablets, conforme o pessoal viajava e trazia novos dispositivos e aplicações. Criamos um grupo habilitado para atender a profissionais em viagem, com diferentes níveis de SLA”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
70.939,15	70.939,15	5.255	130,00	3,05

## A PBTI procura ir além da tecnologia

Especializada nas melhores práticas de serviços de TI e representante dos principais fornecedores de software para gerenciamento de infraestrutura e processos, a PBTI Soluções é destaque no segmento pela terceira vez — e pelo segundo ano consecutivo —, além de figurar entre as dez empresas de maior crescimento em 2011, com um índice de 86,11% de aumento da receita líquida. A PBTI tem como principais parceiros a BMC Software, líder em gerenciamento dinâmico de infraestrutura, e a Tibco, focada em integração e otimização de processos e SOA (arquitetura orientada a serviços). No ano passado, acrescentou ao seu portfólio o ferramental da Bonga, uma plataforma avançada para gerenciamento de smartphones e tablets. Outro software implementado pela PBTI é o tibbr, também da Tibco, que cria um ambiente de rede social corporativa.

Embora os produtos e a metodologia da PBTI sejam necessários em qualquer estrutura de serviços de TI, a empresa é ainda uma referência mais forte em projetos relacionados à plataforma mainframe, particularmente no setor de governo. “O investimento em mainframe sempre vai crescer. Nessa plataforma, as corporações encontram uma segurança incomparável para suas aplicações. E uma das características dos fornecedores para ambiente de grande porte é que a manutenção anda junto com o desenvolvimento; são feitos acordos com os prestadores de serviços antes do lançamento de atualizações ou inovações. É um mundo mais previsível”, descreve Edson Depieri, diretor-presidente da PBTI.

Com sede em Brasília, a PBTI conta hoje com 120 funcionários, dos quais 70 são técnicos. Edson informa que um dos principais custos da empresa é com trei-

namento e atualização constantes, com várias idas aos centros de desenvolvimento dos fornecedores de software: “Prestamos manutenção de primeiro nível e suporte, e só dependemos do fabricante se for um problema de laboratório”.

Antes de fundar a PBTI, Edson atuou 20 anos como gestor de TI e sua experiência em organizações como o Serpro, diz ele, norteia o estilo de atuação da empresa: “Acreditamos muito em olhar os projetos do ponto de vista do contratante e temos uma forte preocupação com a pós-entrega. É claro que os resultados e o crescimento dependem de novas vendas, mas a prioridade é sempre garantir a satisfação no pós-venda”.

Grande parte da receita da PBTI se destina ao licenciamento das ferramentas do software. “Pagamos imposto sobre 100% (do faturamento), mas 60% são do dono dos produtos”, diz.

Por sua tradição em gerenciamento de infraestrutura multiplataforma (mainframe e servidores distribuídos), a BMC é o parceiro mais antigo da PBTI. Nesse caso, as implementações são mais técnicas. “A Tibco tem crescido muito no mercado global. É uma venda mais complexa. A conversa não se restringe à área de TI; há muitas questões de governança e conformidade que envolvem os responsáveis por controles e outros gestores de negócios”, conta Edson.

Em 2011, a PBTI também passou a implementar a ferramenta de gestão de conteúdo (ECM) Open Text, da Tibco. A ideia, segundo Edson, é acrescentar camadas de valor agregado sobre os serviços de gerenciamento, o que aproxima cada vez mais a PBTI dos processos

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	PBTI SOLUÇÕES	2.478,30	86,11	16,38	1,89	11,27	60,98

*Edson Depieri, diretor-presidente:  
"O mundo dos mainframes  
é mais previsível".*



de negócios efetivamente percebidos pelos usuários: "As soluções de SOA da Tibco são muito mais eficazes quando se tem uma infraestrutura controlada (o que se obtém com o ferramental BMC). A empresa desenvolve também um produto para redes sociais corporativas privadas, que ainda começamos a trabalhar, com cases na área de educação. Temos sempre que inovar nossa competência, por razões empresariais e pela própria motivação do nosso pessoal".

A ampliação do portfólio implica mais recursos para o principal foco de investimentos da PBTI, o treinamento de profissionais. "As ferramentas estão sempre mudando e temos um gasto grande com os técnicos. O objetivo é ter especialistas de alto nível. Não podemos depender do fornecedor para responder ao cliente", afirma.

Pelas características dos clientes corporativos da PBTI, diz, grande parte da demanda é relacionada à plataforma de mainframe, o que acrescenta desafios na gestão de pessoas, o principal insumo de um prestador de serviços: "Resgatamos veteranos e vários colegas de cabeça branca, que tinham experiência em mainframe e se mantiveram atualizados nas inovações nessa plataforma, e voltaram a atuar em projetos robustos de gestão de TI".

A PBTI procura apoiar as faculdades e outros centros de formação para qualificar especialistas em mainframes, área em que o Brasil tem uma competência diferenciada na capacidade de prestação de serviços. Com um histórico de 45 anos de experiência com plataformas de grande porte, Edson acredita não apenas na longevidade, mas também na expansão do mercado de mainframes: "Hoje, o que chamávamos

de sistemas distribuídos é um rack cheio de servidores consolidados. Muitos vão para essa plataforma porque é mais fácil achar pessoas para operar. Contudo, nos próximos cinco anos, as corporações terão mais projetos em mainframe. Principalmente quando se precisa de segurança, o mainframe é imbatível".

Além das organizações de governo, bancos privados, grandes redes varejistas e operadoras de telecomunicações compõem a carteira de clientes da PBTI. A empresa tem unidades em Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro, e conta ainda com representantes comerciais nas outras capitais. Segundo Edson, independente das condições comerciais, os fornecedores têm uma relação de parceria mais aprofundada com a PBTI não tanto em função do volume de negócios, mas sim pelo estilo de relacionamento da prestadora de serviços com seus clientes corporativos: "Se obtivermos um desconto no licenciamento isso tem que ser repassado ao cliente. O fabricante é consciente de que quando pedimos descontos também estamos sacrificando nossa própria margem".

Os contratos da PBTI tipicamente são de quatro anos, com um dimensionamento pré-definido da infraestrutura, processos e serviços a serem gerenciados. Cada renovação geralmente implica uma ampliação do escopo do contrato, o que já proporciona um crescimento contínuo sobre a própria base instalada, conforme a expansão dos ambientes de TI dos clientes.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
35.407,47	35.407,47	5.801	77,75	2,57

## A Unitech-Rio investe na capilaridade

**D**estaque pelo quarto ano consecutivo, a Unitech-Rio fecha em 2012 um plano estratégico de cinco anos, cujas estratégias incluem aumento da receita recorrente; ampliação do portfólio (que hoje vai de produtos de mainframe a servidores para escritórios); criação de uma estrutura de serviços para atender a projetos em pequenas e médias empresas (com ticket entre R\$ 50 mil e R\$ 300 mil); e um investimento maior no setor de governo, usuário pesado das tecnologias nas quais acumula certificações.

“Duas metas principais foram atingidas: elevamos consideravelmente a receita e a lucratividade da empresa. Além disso, colocamos as pessoas certas nos lugares certos e tivemos um crescimento de 80% do nosso contingente. Tivemos com isso ganho em produtividade. Além disso atingimos outras metas planejadas, como elevar nossa receita com novos portfólios de serviços, expandir a capilaridade geográfica, trazer novas tecnologias e ampliar nossa rede de parceiros tecnológicos”, enumera Fernando Leal, presidente executivo da Unitech, que figura também entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário, com 37,63% de rentabilidade sobre vendas.

Em 2005, após 16 anos de experiência com implementação e serviços a servidores corporativos, a Unitech fechou uma parceria com a EMC e, a partir da certificação como Velocity Partner, passou não apenas a atuar na integração dos sistemas de armazenamento, mas também a oferecer serviços profissionais. Hoje, é uma Authorized Services Network (ASN) da EMC e uma das maiores parceiras da

fabricante no Brasil. No início deste ano, a Unitech firmou uma nova parceria com a Dell, para servidores, networking e virtualização, e com a BlueCoat, de soluções para a aceleração de WAN. “Nós dividimos a nossa receita em dois pilares de negócio: venda de soluções, com a integração de novas tecnologias ao portfólio da empresa, o que representou 65% do nosso resultado; e venda de serviços, com gestão de hardware, projetos, implementações e consultoria, que representaram 35% da receita”, diz Fernando. Entre as estratégias intensificadas em 2011, os investimentos para ampliar a participação no setor público retornaram na conquista de projetos de maior porte. Segundo Fernando, hoje o setor de governo responde por 55% dos negócios. No setor privado, 25% da receita provém do atendimento a pequenas e médias empresas.

A Unitech chegou a desenvolver um programa de parceria para credenciar revendas das soluções Quantum (soluções de backup automático). No entanto, Fernando revela que o peso dos canais ainda é baixo. Em contrapartida, destaca os investimentos em estrutura e capilaridade para dar conta do crescimento: “Em 2011 e 2012 investimos fortemente na contratação de pessoal, na qualificação técnica e na informatização dos processos da empresa. Além disso, expandimos os negócios da empresa nas regiões Norte, Nordeste e Centro-oeste, e mantivemos o mesmo ritmo nas demais regiões”.

A Unitech, com sede no Rio de Janeiro, tem hoje filiais em Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba e

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	UNITECH	3.478,10	21,48	37,63	1,98	5,94	108,70

# Para a parceria Dedalus e Google ficar perfeita, ainda falta uma empresa. A sua.

A Dedalus é parceira oficial Google e oferece para a sua empresa o melhor em Cloud Computing.

Além da disponibilidade de 99,9% do tempo, o uso do correio eletrônico do Google Apps permite reduzir os custos associados à manutenção de e-mail, já que elimina os spams e os custos com infra-estrutura.

E mais: o pacote Google Apps oferece soluções de comunicação e conexão, gerenciamento de serviços, colaboração e publicação. Tudo isso sem comprometer o orçamento de tecnologia, através de ferramentas econômicas e escalonáveis como o Gmail, Google Docs, Google Video, Google Talk, Google Sites e Postini.

Tudo isso com acesso garantido onde quer que seus funcionários estejam.

## Confira também os serviços em Consultoria, Desenvolvimento e Outsourcing que a Dedalus oferece:

### Consultoria

- Check-up de segurança e rede
- Check-up de infra estrutura
- Check-up de aplicações
- Move
- Processos
- Backup
- Elaboração de RFPs

### Desenvolvimento

- Soluções para Internet
- Integração de software
- Desenvolvimento de software
- Manutenção e suporte de sistemas legados

### Outsourcing

- Datacenter  
(Hosting, DRP, Colocation)
- Monitoramento remoto
- Equipes alocadas para operação de TI ou por projetos
- Service Desk
- Suporte de Hardware  
(Sun, IBM, HP, Dell, EMC, Intel/RISC)
- Suporte de Software  
(Solaris, AIX, LINUX, Microsoft, VMware, Oracle, MySQL, Symantec/Veritas)

Acesse Dedalus: [www.dedalus.com.br](http://www.dedalus.com.br)  
ou se preferir, ligue: (11) 3049-0150



*Fernando Leal,  
presidente executivo:  
menos impacto nos negócios,  
com receita balanceada.*

São Paulo. Tem também escritórios em Florianópolis, Goiânia, Recife e Salvador, e diversos pontos de atendimento distribuídos pelo país.

A camada de tecnologia em que a Unitech atua, de infraestrutura, comum a todas as indústrias; a diversidade da carteira de clientes, que compensa sazonalidades ou retrações setoriais; e o portfólio de serviços já dão estabilidade ao negócio. Mesmo nos casos de clientes que, por algum motivo, posterguem os projetos, essa decisão acaba implicando mais manutenção do legado. "Como a Unitech tem um portfólio integrado e amplo, que vai desde o design da solução até a gestão do hardware, propriamente dito, atuamos em toda a cadeia de infraestrutura do cliente, balanceando a nossa receita em função das necessidades da companhia. Assim, conseguimos reduzir impactos em nossos negócios", diz Fernando. Ele acrescenta que o tipo de especialização da Unitech também facilita muito os ganhos de produtividade. Os planos de crescimento da Unitech, embora definidos em suas linhas gerais há cinco anos, não foram prejudicados pela crise de 2008. Ao contrário, foi exatamente após esse período que se acelerou a expansão. Segundo o executivo, o primeiro semestre de 2012 mantém o ritmo de crescimento: "Tivemos um crescimento de 42% em relação ao mesmo período de 2011, e um aumento de 10% na lucratividade da empresa".

Atualmente, o maior volume de negócios da Unitech – que teve sua origem em operações com servidores corporativos da Sun e da HP – é relacionado a projetos de armazenamento em todas as modalidades,



divulgação

incluindo periféricos para mainframe e SAN (rede de dispositivos de armazenamento.). Fernando argumenta que a capacitação em projeto e serviços de alto valor agregado sobre as diversas plataformas de armazenamento aproximou cada vez mais a Unitech do eixo do planejamento estratégico do datacenter. Ele destaca que a parceria começou antes de a EMC deslocar sua imagem de um grande fornecedor de armazenamento para um grande promotor da computação em nuvem. Embora ainda haja poucos casos concluídos, o tema é enfatizado no site e na comunicação institucional da Unitech. O executivo enfatiza que essa tendência também já faz parte da agenda de todos na Unitech: "Na verdade é a próxima onda que a empresa pretende viver. Estamos nos preparando para isso, planejando e treinando nossas equipes para atendermos as demandas do mercado local, exaltando principalmente as tecnologias do parceiro EMC". Embora a Unitech-Rio seja uma companhia limitada e não conte com participação de investidores institucionais, as contas da empresa são examinadas e certificadas pela Dun & Bradstreet (D&B), uma consultoria que examina a saúde e a sustentabilidade da empresa, para que os clientes cadastrados possam contar com uma segurança adicional às certificações técnicas e à reputação.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
13.288,53	13.288,53	5.000	107,70	1,09

# integração

**STEFANINI, EXCEDA E BEXPERT FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS INTEGRADORAS DE SISTEMAS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012. A STEFANINI, QUE LIDERA O RANKING DAS INTEGRADORAS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM NA PÁGINA 44).**

# Ranking dos Integradores

Class. Ranking Geral	Class. Anterior Integrador	Class.	Empresa	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Crescimento Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)
30	0	1	STEFANINI (SP)	406.329	406.329	82,52	20.291
33	3	2	TIVIT (SP)	364.311	711.266	17,88	728.066
34	1	3	CTIS TECNOLOGIA (DF) <sup>1</sup>	360.058	360.058	(2,36)	NI
37	0	4	SCOPUS (SP)	295.978	295.978	36,01	87.160
49	4	5	GRUPO TBA (SP)	195.075	195.075	(4,64)	NI
56	7	6	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	140.168	141.584	30,33	NI
64	6	7	SPREAD (SP)	122.573	136.192	9,28	NI
77	9	8	NEC (SP) <sup>2</sup>	86.864	188.836	23,76	82.294
79	10	9	BULL LATIN AMERICA (SP)	82.007	82.007	16,64	NI
80	11	10	CI&T (SP)	79.209	79.209	45,36	15.400
83	12	11	ENGESET (MG) <sup>2</sup>	71.917	71.917	39,18	14.037
84	0	12	PROCEMPA (RS)	71.654	71.654	25,46	9.404
89	15	13	NET SERVICE (MG)	57.303	57.303	62,39	28.488
92	13	14	BRICON IT SOLUTIONS (SP)	53.269	53.269	10,76	NI
97	0	15	NEORIS (SP)	48.060	48.060	20,00	NI
100	0	16	MTEL (SP)	42.795	82.298	42,60	572
101	14	17	MICROCITY (MG)	41.966	41.966	15,58	20.711
110	17	18	MULTIREDE (SP) <sup>2</sup>	34.495	34.495	67,61	3.278
111	0	19	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	31.861	31.861	32,59	4.421
113	0	20	BL INFORMÁTICA (RJ)	29.722	29.722	76,35	860
121	0	21	FIRST TECH (SP)	26.191	26.191	140,70	7.192
124	0	22	ISH TECNOLOGIA (ES) <sup>2</sup>	25.740	25.740	91,22	3.391
128	20	23	NEXXERA (SC) <sup>2</sup>	22.046	22.046	46,35	7.573
131	23	24	EXCEDA (SP)	20.227	20.227	72,62	NI
138	18	25	MAGNA SISTEMAS (SP)	16.463	16.463	5,42	1.446
142	22	26	GRUPO BINÁRIO (SP)	15.627	52.088	17,52	NI
146	36	27	QUALITY SOFTWARE (RJ)	13.652	13.652	36,79	5.758
149	19	28	NESIC (SP)	13.251	29.447	15,30	6.498
150	39	29	TSA (MG)	13.169	24.846	6,52	3.704
153	26	30	ADVANTA (SP)	11.929	17.042	3,78	3.002
168	28	31	ICARO TECHNOLOGIES (SP)	9.856	9.856	28,65	3.020
173	29	32	TECH SUPPLY (SP)	8.715	8.715	14,22	545
179	34	33	BEXPERT (SP)	6.779	6.779	75,08	448
185	0	34	DISOFT (SP)	5.909	5.909	38,78	191
188	0	35	POWERLOGIC (MG) <sup>2</sup>	5.806	5.806	(22,78)	2.619
194	31	36	INFOBASE (RJ)	3.243	3.243	(39,99)	NI
195	38	37	SYMMETRY INFORMATICA (SP)	2.722	2.722	16,76	NI
197	37	38	LATIN TECH (SP)	2.181	2.181	(9,95)	396
201	0	39	FULLSERVICE (SP)	1.634	1.634	(1,58)	202

\* crescimento calculado com base na receita líquida total da empresa e não apenas na receita líquida do segmento de TI.

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. p/func. (US\$ mil)
9.090	63.764	31.645	20.378	100,43	5,02	1,88	310,77	3,73	(0,28)	24,45	4,88	2,57
1.059.654	109.380	-13.101	-13.976	(1,92)	(1,96)	1,15	69,36	26,92	5,97	(1,13)	0,58	(0,54)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
57.620	48.217	25.970	17.558	20,14	5,93	1,25	73,81	0,00	(1,97)	11,59	1,95	4,48
NI	NI	NI	NI	7,00	1,33	1,17	194,48	8,10	0,35	2,37	1,79	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.147	46.129	7.073	7.073	8,59	3,75	2,28	170,61	0,47	(2,90)	3,18	0,85	-
NI	NI	NI	NI	13,08	3,60	1,56	154,24	0,89	0,80	4,47	1,32	7,45
7.036	21.168	3.373	2.613	16,97	3,30	1,58	142,55	23,60	(0,08)	7,00	2,12	1,87
20.288	11.131	1.366	3.560	25,36	4,95	1,16	229,63	17,14	1,45	7,69	1,55	-
14.536	27.899	101	93	0,99	0,13	1,34	268,23	26,33	0,25	0,27	2,07	0,20
28.701	47.906	2.068	1.324	4,65	2,31	1,24	162,72	16,20	8,47	1,77	0,77	1,28
NI	NI	NI	NI	26,37	15,51	2,05	85,08	3,93	2,10	14,25	0,92	0,09
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23.586	35.640	51	-712	(124,45)	(0,86)	1,22	9.422,25	51,34	12,59	(1,31)	1,51	(2,74)
29.413	30.636	86	-1.350	(6,52)	(3,22)	2,23	106,46	37,34	4,71	(3,16)	0,98	(4,15)
969	7.590	2.643	1.732	52,86	5,02	1,55	386,58	30,08	2,22	10,86	2,16	0,00
2.331	11.057	4.220	1.759	39,79	5,52	1,36	172,78	9,01	(0,42)	14,58	2,64	4,43
323	28.191	1.017	687	79,83	2,31	0,98	447,66	9,29	0,58	14,58	6,31	1,48
781	14.061	2.562	2.562	35,62	9,78	5,20	21,19	0,00	(0,52)	29,39	3,01	26,41
2.739	15.974	6.585	5.262	155,20	20,44	1,12	201,40	17,96	0,81	51,49	2,52	30,07
927	15.062	5.536	3.797	50,15	17,23	4,61	24,30	0,05	(0,60)	40,34	2,34	-
NI	NI	NI	NI	77,00	17,00	1,90	0,00	0,00	3,74	47,30	3,71	103,05
294	3.953	1.939	1.648	114,03	10,01	2,08	248,69	32,65	0,46	32,70	3,27	5,89
NI	NI	NI	NI	46,49	16,02	2,68	65,33	0,00	3,73	28,12	1,75	93,79
4.921	3.346	666	402	6,98	2,95	1,78	59,60	17,13	0,81	4,38	1,49	2,58
1.375	5.877	3.656	3.058	47,06	10,39	1,44	180,68	0,00	(1,73)	16,77	1,61	11,04
1.101	1.559	-509	-350	(9,46)	(1,41)	1,50	162,23	15,29	0,41	(3,61)	2,56	(1,20)
1.952	4.012	862	533	17,77	3,13	2,28	312,65	40,56	8,19	4,31	1,38	1,51
341	3.796	1.698	1.110	36,76	11,26	2,49	59,56	0,00	0,37	23,04	2,05	13,38
178	6.039	2.343	1.564	286,80	17,95	1,32	379,87	0,00	(0,05)	59,77	3,33	31,29
106	6.779	1.455	973	217,43	14,36	2,23	236,46	0,00	2,51	64,62	4,50	11,19
975	2.276	-556	-610	(319,50)	(10,32)	0,84	1.431,76	18,13	5,05	(20,86)	2,02	(4,69)
2.573	1.482	349	856	32,69	14,75	1,22	124,12	43,79	5,01	14,59	0,99	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	1.187	272	183	46,21	8,39	1,61	157,58	0,00	0,50	17,94	2,14	7,32
125	954	220	105	52,08	6,43	1,27	140,77	7,66	1,73	21,63	3,37	3,28

## O salto da **Exceda** com segurança

**A** Edge Techonolgy, conhecida como Exceda, completa neste ano uma década de atuação em projetos de aceleração de rede e otimização de aplicações, obteve em 2011 um aumento de 72,62% na receita líquida, o que levou à sua inclusão pelo Anuário na lista das dez empresas que mais cresceram. “Temos mantido um crescimento constante há vários anos, graças ao amadurecimento da utilização das nossas soluções em escala global. Com o passar dos anos, novos segmentos de mercado passaram a utilizar a Internet como ferramenta de negócios e/ou de posicionamento de marca, e a Exceda se estruturou internamente para atender a cada segmento de forma ampla. Não houve mudança significativa de estratégia para obter esse crescimento, mas sim uma preparação de vários anos e atenção a cada uma das oportunidades de negócio que construímos”, diz Ricardo Couto, fundador, sócio e diretor das operações no Brasil.

A Exceda representa a Akamai no Brasil e mantém parte da rede de mais de 70 mil servidores espalhados nos principais pontos de entrega de tráfego no mundo. O modelo do serviço é semelhante ao de uma empresa de logística, com centros de distribuição e operações de transporte. Os “estoques descentralizados”, no caso, são os servidores de cache da Akamai, localizados em pontos estratégicos, como ISPs e operadoras. Para as “mercadorias perecíveis”, como dados transacionais, aplica-se um mecanismo de otimização de rotas.

Ricardo conta que a ampliação da carteira de clientes implicou investimentos e ações de ampliação da infraestrutura. “Instalamos novos escritórios no Rio

de Janeiro e Brasília; criamos um centro de excelência em Alphaville, focado em suporte aos clientes e consultoria; expandimos o programa de canais e desenvolvemos representantes em vários estados; e aumentamos nossa operação na Argentina e Chile durante 2011, e no início de 2012 completamos essa expansão com Peru e Colômbia. Recentemente, inauguramos nosso escritório em Miami, garantindo expansão geográfica, proximidade com parceiros de tecnologia e com parte das grandes empresas da América Latina que têm sede nos EUA, podendo atuar de forma mais ampla na região”, diz Ricardo.

Em uma analogia exagerada, se todos os consumidores de determinado produto retirassem item por item da fábrica, a fila seria enorme e lenta. Por isso, as indústrias dependem de parceiros de logística. Da mesma forma, os fornecedores de tecnologia recorrem à Akamai. Contudo, a indústria desse exemplo teria outro problema: teria que reforçar sua segurança, por causa da entrada do público em suas instalações. E se alguém anunciasse indevidamente que as mercadorias estão sendo distribuídas gratuitamente, ou que sobram vagas de empregos bem remunerados? Congestionaria todos os acessos, como fazem os hackers que criam ataques de DoS (negação de serviço). Além de a logística de distribuição de conteúdo, por si só, reduzir esse tipo de exposição, o serviço da Exceda inclui componentes que ocultam os servidores transacionais da Internet pública, e identificam ataques lógicos, para deter as ameaças antes que se propaguem. “A preocupação com segurança aumentou significativamente e isso

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	EXCEDA	3.316,20	72,62	17,00	1,90	0,00	103,05

*Ricardo Couto, diretor de operações: crescimento, sem mudança de estratégia.*



gerou novos negócios por empresas de todos os segmentos, acompanhando um fenômeno mundial de múltiplas camadas de proteção em sites. Não só empresas que usam informações críticas de clientes (dados pessoais, bancários, etc), mas também setores estratégicos (como governo) estão preocupados em proteger suas informações. Um dos diferenciais da nossa solução é que a mesma tecnologia que acelera e distribui, serve para criar diversas camadas de segurança na Web, não só contra ataques de DoS, mas também de proteção do DNS do site, replicação de regras de firewall na rede, etc. Isso é o que torna nossa solução única no mercado”, argumenta.

Embora a Exceda seja uma empresa de integração e serviços, um dos diferenciais é exatamente a pouca integração; os projetos mexem o mínimo com o legado dos clientes. “Nossa implementação não interfere diretamente na infraestrutura do cliente. Porém é extremamente importante fazer uma leitura completa da necessidade na implantação. Nossa equipe de pré-vendas e vendas, geralmente de mais de uma pessoa, tem que entender quais são os objetivos da implantação dos nossos serviços para garantir a otimização dos resultados. Então é uma venda consultiva”, pondera Ricardo.

As soluções da Exceda do que ele chama de “logística” sempre foram mais conhecidas entre os grandes geradores de conteúdo, mas, esclarece, a demanda tem se pulverizado: “Os segmentos de e-commerce e mídia e entretenimento foram os primeiros a usar nossa tecnologia, rapidamente acompanhados por empresas de serviços financeiros e, mais recentemente, pelo

setor público, especialmente a partir de 2011. Em todo o mundo, a utilização de serviços de aceleração e distribuição de conteúdos já é bem difundida. Em mercados mais maduros, como os EUA, todos os sites com uma proposta comercial já nascem com uma solução de aceleração e distribuição de conteúdo”. Ele explica que as demandas típicas para os clientes de mídia são relacionadas à distribuição: streaming em HD, ou para suportar explosões no tráfego (em caso de campanhas na TV, por exemplo). Em e-commerce, a prioridade é aceleração de conteúdo e segurança, com conceitos muito semelhantes aos dos serviços para clientes da indústria financeira. Conforme as corporações colocam aplicações vitais em seus portais, tanto para suporte a funcionários quanto para os clientes, a necessidade de disponibilidade e performance desses sites também tem gerado negócios à Exceda. Em projetos para organizações de governo, geralmente a segurança é o eixo.

A Exceda tem três sócios, que atualmente se dividem entre as unidades de negócio. Ricardo Couto comanda as operações no Brasil, Cláudio Baumann cuida das operações nos outros países da América Latina (Argentina, México, Chile, Peru e Colômbia), e Cláudio Marinho comanda o escritório nos EUA. Entre colaboradores diretos e indiretos, a equipe é de aproximadamente 60 pessoas em todas as operações.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
20.226,84	20.226,84	-	77,00	3,71

## BExpert: CRM ao estilo de cada empresa.

Tanto no segmento das grandes corporações quanto no de pequenas e médias empresas, as políticas e os processos de linha de frente, como vendas e atendimento, são itens que tendem a exigir sistemas mais customizados e aderentes às peculiaridades do mercado. Essa tendência levou à reorientação da estratégia da Business Expert & Partners Desenvolvimento de Software, formada em 2003, inicialmente, como a própria razão social indica, como fornecedora de aplicativos. “Os cinco fundadores eram consultores da Accenture e já trabalhávamos com Siebel. Criamos a empresa com o objetivo de ter um produto próprio, para o mercado de médias empresas. Mas como tínhamos certificações, as companhias começaram a bater à nossa porta e fomos lá apagar incêndios”, lembra Daniel Huallem, CEO da Bexpert, que obteve 75,08% de crescimento da receita líquida, o índice que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram em 2011.

A partir do momento em que o próprio mercado determinou a vocação da BExpert, os diretores decidiram buscar outros consultores e evoluir de um modelo de body shop, nesse caso executado pelos próprios sócios, para contratos relacionados a projetos. Em 2005, a incorporação da Siebel pela Oracle levou a um enxugamento na estrutura de serviços, e parte dos consultores e implementadores que ficaram disponíveis foi contratada pela BExpert. “Nesse momento, a espinha dorsal da empresa passou a ser um grupo com muita experiência e qualificação, voltado à entrega de projetos. Deixamos de ser bombeiros e passamos a ser arquitetos”, compara Daniel.

Segundo ele, o produto da BExpert, o eCRM, teve seu desenvolvimento continuado: “O aplicativo também é estratégico no processo de formação dos consultores iniciantes. A configuração é muito parecida com a do Siebel, além de toda a parte de parametrização e definição dos processos”.

Daniel observa que, diferentemente do que ocorre com os sistemas de gestão, as ferramentas de CRM (gestão de relacionamento com clientes) precisam ainda de mais personalização nas pequenas e médias empresas: “As estruturas familiares e a proximidade com os clientes tornam os processos tão ou mais complexos do que nas corporações. No ERP, as práticas são mais padronizadas. Mas a forma de conceder crédito, tirar pedidos e atender o cliente é bem mais flexível e ágil. Então, o sistema não pode se engessar. Nas corporações, que têm processos globais maduros, há uma aceitação maior das práticas embutidas nas aplicações (da Oracle, no caso). Até porque, para o CIO, customização significa custo de manutenção no futuro”.

Nos projetos corporativos, os processos são mais previsíveis, mas, em compensação, o trabalho técnico é bem mais complexo, pela necessidade de integração com diversos sistemas. “Lidar com o legado dos grandes clientes muitas vezes é complicado”, admite Daniel: “Somos parceiros da Oracle e parte de sua estratégia para prover soluções de ponta a ponta (do hardware à aplicação) é o lançamento de um aplicativo baseado em SOA (arquitetura orientada a serviços), que consolida as melhores práticas em cada plataforma (ERP, CRM

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	BEXPERT	1.427,70	75,08	14,36	2,23	0,00	11,19

# A Kiman Solutions é a 1ª Empresa na América Latina a obter a Certificação Exadata Optimized da Oracle!

**KiPREV**

**ORACLE®**  
EXADATA  
OPTIMIZED

A Suíte Kiprev, operando com sucesso em 5 das top 10 seguradoras do Brasil, tem sua capacidade de performance confirmada pela Oracle através da Certificação Exadata Optimized.

Esta Certificação atesta a performance do Kiprev 4.1 em um servidor Exadata, onde o volume de operações processadas pode ser comparado ao processamento diário de todo o mercado brasileiro de previdência privada.

A Kiman Solutions é a 1ª Empresa na América Latina a obter esta aprovação que garante performance para grandes volumes de dados e transações.

## Segurança e Performance

Mais uma característica da suite Kiprev 4.1.



A Kiman Solutions, líder do mercado de Vida e Previdência pelo terceiro ano consecutivo, fornece um sistema confiável, ágil, com grande amplitude funcional e, agora, homologado efetivamente pela Oracle - Exadata Optimized.

[www.kiman.com.br](http://www.kiman.com.br)

**Kiman**  
solutions

Sede e Centro Tecnológico  
Rua do Paraíso, 148 . 2ª andar  
04103-000 . São Paulo . SP  
tel.: 11 3146.1970

Escritório Rio de Janeiro  
Av. Presidente Wilson, 228 . 13º andar  
20030-021 . Centro, Rio de Janeiro . RJ  
tel.: 21 2524-9617

*Daniel Huallem, CEO:  
"Deixamos de ser bombeiros e  
passamos a ser arquitetos".*

etc.). Isso pode facilitar muito a integração".

Atualmente, 80% do resultado da BExpert são gerados em projetos corporativos e o restante em médias e pequenas empresas. Em ambos os casos, a receita vem praticamente toda de serviços de implementação e customização. O licenciamento de software em si não oferece grande rentabilidade e muitos clientes fecham diretamente com a Oracle ou um de seus canais.

A BExpert tem hoje um quadro de 100 pessoas, das quais 80 trabalham diretamente na execução e suporte a projetos. "Nossa oferta é sustentada em capital intelectual e reter talentos é uma tarefa diária e árdua. Temos uma rotatividade muito baixa", comenta.

O perfil das equipes de projeto da BExpert combina consultores bem conhecidos no mercado a iniciantes, o que acentua a necessidade de blindar o capital humano.

O estilo ponderado dos estrategistas da BExpert também deve resultar em uma estabilização do ritmo de vendas nos próximos meses, para não comprometer a capacidade e qualidade da entrega de serviços. Todavia, os ciclos de vendas são relativamente longos — entre três e seis meses — e a empresa já começa a se preparar para 2013. "Não podemos comprometer nossa imagem entre os CIOs, marcada pela responsabilidade (de venda e provisionamento). Ao mesmo tempo, não podemos correr o risco de a operação parar. Não se podem estocar consultores e as equipes têm um custo fixo", explica.

Embora o eCRM seja um produto de nove anos, até recentemente o software só era comercializado



como parte de projetos. "Com a maturidade, se tornou um pacote, que não precisa necessariamente de integrador para implementar. A venda de licença é uma receita alternativa importante", diz Daniel. Ele adianta que a BExpert já desenvolve uma versão para rodar em ambiente hospedado, possivelmente oferecida no modelo SaaS (software como serviço): "O momento de prover um CRM básico via web já passou. Mas a oferta na nuvem é uma tendência geral. A expectativa do mercado é que levemos projetos customizados para essa plataforma. É uma questão de timing de prospecção comercial". Embora clientes de diferentes setores se equilibrem na carteira da BExpert, em 2011 se destacam dois grandes contratos para empresas financeiras: Brasil-Cap e Porto Seguro. A lista de clientes já atendidos inclui companhias como Unilever, Souza Cruz, Localiza, Santander, Itaú e Net.

"Não focamos em verticais. Já somos verticais na oferta e por isso a estratégia é atender a todas as indústrias. As experiências trocadas em projetos em diferentes companhias oxigena e inspira novas abordagens. Há compromissos éticos de não compartilhamento de informações de clientes, mas o aprendizado com uma montadora é aproveitado em um projeto em agência de viagem", diz Daniel.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6.778,68	6.778,68	973	217,43	4,50

# canais

**ALLIED, DECATRON E EXTEND  
FORAM OS DESTAQUES DO ANO  
ENTRE OS CANAIS DE  
COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE,  
MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE  
ACORDO COM OS DADOS DE  
BALANÇO ANALISADOS PELO  
ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012.**

## A convergência impulsiona a **Allied**

**P**ara grande parte dos usuários e consumidores, o celular, o smartphone ou o tablet são o centro da experiência digital, onde se consolidam, entre muitas outras coisas, as mensagens de e-mail, as músicas favoritas, as fotos da família. Nesse contexto, junto à expansão das vendas dos produtos de mobilidade, as revendas, operadoras e outros canais atendidos pela Allied Advanced Technology tiveram oportunidade de aproveitar a convergência e a sinergia para alavancar novas ofertas. “Até 2010, nossas operações foram baseadas na comercialização de aparelhos celulares e acessórios para telefonia, DNA da Allied até então. A categoria representou 94% das vendas totais da empresa. O restante do faturamento foi gerado nas categorias de tablets, câmeras digitais e informática (modems e cartões de memória, basicamente)”, explica Ricardo Radomysler, fundador e diretor executivo da distribuidora: “A partir de 2011 e, principalmente em 2012, a Allied mantém seu forte crescimento no segmento de celulares, porém, desenvolvendo cada vez mais novos negócios (por meio de parcerias com fabricantes como Acer, Nikon, e GE), ampliando bastante a participação dos segmentos de Informática e Imagem, com uma forte tendência de crescimento nessas duas frentes”. A composição da receita da empresa já em 2011 chegou a aproximadamente 25% para o setor de informática e 75% para o de telecom.

O portfólio da Allied inclui diversas linhas de fornecedores líderes (como Alcatel, LG, Motorola, Samsung, Sony Ericsson e ZTE) e de outros menos

conhecidos, como a Blu Products, especializada em celulares de baixo custo. “Em linhas gerais, 45% de todo o volume de vendas está localizado na categoria entry level, 40% na categoria intermediária e 15% na high end. Por definição estratégica, procuramos atuar em 100% das faixas de preços com todos os fabricantes, oferecendo o portfólio completo de todos os nossos parceiros. Estamos também atentos aos novos hábitos e comportamentos dos consumidores, disponibilizando produtos que ofereçam um maior valor agregado, melhor usabilidade e experiência, movimento esse comprovado pelo nosso significativo aumento do ticket médio, em todas as categorias.”, diz Ricardo.

Entre as ações para manter a receita, a rentabilidade e o crescimento sustentável, ele destaca a expansão do portfólio; a estruturação do organograma da empresa, no sentido de atender os diversos canais e capturar novas oportunidades; o desenvolvimento de projetos estratégicos junto ao varejo e operadoras; e a expansão dos serviços prestados aos clientes e parceiros. Ricardo reconhece que a rentabilidade sobre as vendas – atualmente em pouco mais de 5% – “é baixa, do ponto de vista operacional”. No entanto, esse indicador deverá se manter estável. A meta da Allied é um crescimento expressivo em faturamento para o próximo ano, devido a uma série de reformulações. “As margens serão mantidas, mas a receita vai aumentar algo em torno de 35%”, estima.

Em março de 2011, o banco J. P. Morgan, por meio do One Equity Partners, fez um aporte de capital

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	ALLIED	2.766,10	42,29	5,16	2,14	0,50	108,60

*Ricardo Radomysler,  
diretor executivo:  
"Voltamos para o mundo real;  
o ciclo de troca está caindo"*

na Allied, e, pelos termos do acordo, indicou um diretor financeiro. O novo sócio também colaborou na criação da nova diretoria de recursos humanos, que vai gerenciar o quadro atualmente de 280 funcionários. "O aporte foi importante, não somente para o capital de giro operacional, mas também no sentido de sustentar o crescimento estratégico da empresa", diz Ricardo.

Mesmo antes de a Allied ter a participação de investidores institucionais, já tinha contrato com a Dun & Bradstreet (D&B), uma consultoria que examina a saúde e a sustentabilidade da distribuidora, para que os clientes cadastrados possam contar com uma segurança adicional.

Em parte devido à explosão de lançamentos e vendas em 2009 e 2010, o mercado viveu uma relativa estabilização no ano passado. Ricardo constata que muitos lançamentos foram postergados em 2011, e houve algum déficit de novos produtos: "Voltamos para o mundo real; o ciclo de troca está caindo".

Esse cenário valoriza ainda mais a prospecção de novos produtos, ao mesmo tempo em que dificulta antever as motivações de compra por parte dos consumidores. "A Allied mantém parcerias estratégicas com os principais players de tecnologia, com uma atuação complementar à dos fabricantes, nos diversos canais do mercado brasileiro. Nós prospectamos e os fabricantes também nos procuram, com o objetivo de estabelecer parcerias comerciais de longo prazo. O mercado brasileiro é bastante receptivo a inovações e a novos produtos e/ou



categorias. Por isso, como parceiro estratégico, temos como missão garantir que todos os lançamentos da indústria estejam bem distribuídos no território nacional, e nos consideramos aliados dos fabricantes nesse movimento. Procuramos atender as expectativas dos clientes, contando com um time de vendas focado no atendimento e no planejamento colaborativo. Além de representar os fabricantes, com total alinhamento com as suas respectivas políticas comerciais, a Allied procura manter sua estratégia de marketing em sintonia com as necessidades de cada canal de venda, sejam eles varejistas nacionais, varejistas regionais, segmento on-line, dealers especializados, canais alternativos e B2B", garante o executivo.

Além da qualidade nas atividades relacionadas à capilaridade, estoque, logística e amplitude no portfólio de marcas e produtos, ele destaca a capacidade de customização e adição de valor aos itens que a Allied comercializa, como, por exemplo, embarcar vídeos nos tablets direcionados a determinados grupos de consumidores.

A Allied conquistou, por três anos consecutivos, entre 2009 e 2011, o prêmio de destaque no Anuário Telecom, no segmento de canais de comercialização.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
558.401,34	139.600,34	28.790	15,70	1,61

## A Decatron, de olho na Copa e na Olimpíada.

**D**estaque do Ano do Anuário Informática Hoje pela sexta vez, agora pelo segundo ano consecutivo, a Decatron Automação e Tecnologia da Informação fornece soluções para pontos críticos da estrutura de TI, como controle de dispositivos industriais, segurança da informação e aceleração de tráfego. Durante 2011, a empresa diversificou a carteira de clientes, incluiu novos produtos em seu portfólio e foi protagonista em projetos de referência, como os Jogos Mundiais Militares, no Rio de Janeiro. No ano passado, teve um crescimento de 48,74%. Contudo, esse resultado representa apenas o meio do caminho rumo aos objetivos estratégicos da expansão. “O ano passado foi excelente, mas esse desempenho não foi acompanhado pela rentabilidade sobre as vendas”, pondera Henrique Coutinho, sócio e diretor da Decatron.

Na licitação para os Jogos Militares, a Decatron venceu com uma solução que inclui implementação e personalização do Sistema de Gestão dos Jogos, do Sistema de Interface com Resultados Locais e do Sistema de Integração com a Divulgação, além de serviços de suporte e operação dos sistemas. Henrique destaca que se trata de um sistema complexo, baseado no modelo olímpico, formado por diversos componentes que precisam ser integrados. Os serviços de suporte também são multidisciplinares com atividades de planejamento, técnicas e operacionais que convergem para a solução definitiva. A Decatron promoveu toda a tradução do sistema para a língua portuguesa; personalizou os aplicativos; integrou o sistema com outras aplicações locais; treinou e prestou suporte a todos os usuários; operou direta-

mente os sistemas; desenhou todos os processos e procedimentos operacionais.

Henrique observa que durante os Jogos Militares, muitas tecnologias, produtos e modelos de serviços acabaram passando pelas mais rígidas provas de conceito, o que deu credibilidade e abriu expectativas para futuros negócios. Em 2012, na conferência Rio +20, a Decatron trabalhou na central de controle das delegações e na segurança do evento. Evidentemente, esses projetos reforçam as credenciais da empresa para participar dos grandes eventos esportivos internacionais, em 2014 e 2016.

A atuação nos Jogos Militares, feita em parceria com a Seprorj (Sindicato das Empresas de Informática do Rio de Janeiro), também serviu para aproximar a Decatron de organizações com grande demanda para sua oferta, como o próprio Ministério da Defesa. “Fomos convidados a participar de uma série de projetos que antes só eram oferecidos a empresas estrangeiras”, conta o diretor. Para o Exército Brasileiro, por exemplo, a Decatron apresentou um “campo de treinamento para combate cibernético”, ou seja, um simulador em que o militar é atacado por vários flancos — rede, sistema operacional, corrupção de arquivos, etc. —, em uma batalha eletrônica.

Em julho de 2011, a Decatron consolidou as linhas de negócios em segurança da informação e acrescentou a seu portfólio produtos da ArcSight (empresa HP) e a Imperva. A oferta também inclui as soluções de Data Loss Prevention, da Websense e Tipping Point, também da HP. “O problema da segurança em TI sempre foi crítico, em especial para o setor financeiro.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	DECATRON	1.178,20	48,74	6,16	2,44	0,00	24,08

*Henrique Coutinho, diretor:  
"Fomos convidados a participar de  
projetos que antes só eram oferecidos  
a empresas estrangeiras".*

Mas nos últimos anos, as demais indústrias também passaram a colocar grande foco nessa área. Esse movimento da Decatron está, portanto, perfeitamente alinhado às expectativas e necessidades do mercado, dentro da nossa missão de ajudar as empresas a otimizar seus resultados através do uso eficiente das tecnologias e da melhoria contínua dos processos", diz Henrique.

Junto à questão da segurança, a disponibilidade e a performance para as aplicações corporativas são outro foco da Decatron. Henrique estima que a solução Riverbed Steelhead, de aceleração de WAN, aumenta em até 100 vezes a performance nas aplicações TCP/IP, além de atualizar arquivos de e-mails em segundos: "Com os produtos Riverbed para aceleração de redes, é possível que uma instituição, mesmo que espalhada geograficamente, tenha a mesma força de trabalho que teria em um único espaço físico. No dia a dia, o que acontece é que, com essa distribuição, todos os funcionários de uma companhia precisam ter acesso a sistemas e informações, independentemente de trabalharem em sedes ou filiais. Esse acesso através de sites remotos (via WAN) está sujeito a limitações próprias do meio de comunicação, principalmente a latência, que provoca perda de performance e, conseqüentemente, de produtividade".

Henrique reconhece que os esforços de expansão, qualificação, assim como os investimentos para chegar a novos patamares, têm conseqüências na rentabilidade de curto prazo. Outra decisão dos sócios, segundo ele, foi não recorrer a recursos exter-



nos, e financiar o crescimento com o próprio caixa: "Enquanto não atingirmos um ponto de equilíbrio, a rentabilidade da Decatron vai permanecer nos níveis atuais".

O setor de óleo e gás — por apresentar demanda tanto para as soluções horizontais, de segurança e aceleração, quanto verticais, de automação — tem peso preponderante nos resultados da Decatron. A má notícia em 2011 é que o maior cliente, a Petrobras, que já chegou a representar 60% do faturamento, cancelou ou postergou projetos importantes. Em contrapartida, essa área da Decatron diversificou a carteira de clientes no setor e intensificou os negócios com outras indústrias, como Ipiranga, Shell, TBG (Transportadora Brasileira Gasoduto Bolívia-Brasil), Chevron, Petrogal e Liquigás.

Henrique revela que foi constituída uma nova gerência de vendas, específica para os clientes do setor de siderurgia, que deverá apresentar resultados a partir de 2013. Segundo o executivo, o segmento, que inclui clientes como CSN, Usiminas, Gerdau e ArcelorMittal Brasil, deu bons resultados em 2011, mas sofreu uma queda em 2012 em função das dificuldades do mercado mundial.

Atualmente, a Decatron tem 220 funcionários, dos quais mais de 70% têm pelo menos graduação em análise de sistemas, ciência da computação ou engenharia.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
27.761,04	27.761,04	1.710	31,74	3,32

## A **Extend** se firma com as vendas consultivas

**J**unto à competitividade ou à regulamentação em alguns setores, um cenário econômico mais difícil impõe a empresas de todos os ramos a necessidade de amadurecer seus modelos de gestão financeira e apoio às decisões estratégicas. “A oportunidade no nosso mercado específico de software para corporate performance management aumentou, pelo fato de a utilização de planilhas Excel, pela maioria das empresas, não suportar mais o seu nível de exigência de confiabilidade, usabilidade e poder de simulação. Os usuários precisam acessar as informações e tomar decisões com mais frequência e urgência”, resume Eduardo Gallindo, diretor comercial da Extend Software, especializada em ferramentas de otimização empresarial, destaque do ano no segmento de canais de comercialização de pequeno porte.

Criado em 1993, o grupo Extend é especialista no desenvolvimento, consultoria, implementação e treinamento em sistemas de apoio à tomada de decisão. É master distribuidor para a América Latina das soluções da Prophix Software, especialista em gestão orçamentária, consolidação financeira e relatórios. E tem em seu portfólio os produtos da Saiph, os sistemas de gestão de risco corporativo de mercado, e da Metawarehouse, aplicativos de business intelligence e ferramentas de ETL (extração, transformação e carga de dados). Também tem certificações como Microsoft Golden Partner e Oracle Approved Education Center. Como parte da arquitetura de uma solução de Business Performance Management (BPM), a Extend também distribui aplicativos parametrizáveis para acompanhamento estratégico do

desempenho corporativo, a empresas que adotam metodologias de gestão, como Balanced Scorecard, Six Sigma, EVA e PDCA.

Eduardo constata que a redução da liquidez e a instabilidade da confiança dos agentes econômicos tornam urgentes tanto a profissionalização da gestão financeira quanto a transparência para acionistas, reguladores e outras partes interessadas: “A crise nos EUA e na Europa fez com que as empresas passassem a priorizar mais do que nunca a geração de caixa, em âmbitos mundial e local. Esse tema está estritamente associado ao planejamento de receitas, custos, despesas, bem como o seu acompanhamento das metas e simulações de cenários, permitindo a correção da estratégia da empresa no dia a dia. A precisão e agilidade para obter essas informações tem sido o fator que faz essas empresas buscar soluções de software. No Brasil, outro ponto importante é que a evolução das tecnologias de hardware e software veio associada à redução de preços e financiamento, tornando mais acessível a adoção dessas soluções por parte das empresas”.

Além do aumento da demanda entre as companhias que tipicamente compõem a carteira de clientes da Extend, Eduardo observa que há hoje uma gama maior de empresas preocupadas em profissionalizar a gestão financeira e o planejamento estratégico: “Percebemos que ao longo destes últimos cinco anos o perfil das empresas que adotam e buscam essas soluções mudou. Anteriormente, quase a totalidade delas eram empresas multinacionais e a maioria indústrias. Hoje, indústrias nacionais, setores de ser-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	<b>EXTEND CONSULTING</b>	943,90	33,52	15,57	0,92	61,30	37,27

21 a 24 de outubro | 2013

Rio de Janeiro

futurecom **15** ANO

*O maior Evento de Tecnologia da América Latina  
novamente na cidade maravilhosa!*

*Marque em sua agenda: 21 a 24 de outubro de 2013.*

*Programe-se desde já para participar da 15ª Edição Futurecom!  
Congresso com alta qualidade de Conteúdo e um Business  
Trade Show com mais de 300 Empresas mostrando  
o Estado da Arte em Tecnologia!*



[www.futurecom.com.br](http://www.futurecom.com.br)

facebook/futurecom

@FuturecomEvent

*Eduardo Gallindo, diretor comercial:  
"As empresas estão mais preocupadas  
em profissionalizar a gestão financeira  
e o planejamento estratégico".*

viços em geral e varejo têm modernizado sua gestão e conseqüentemente implementado ferramentas para suportar essas novas metodologias gerenciais. A tendência é que o acesso a essas tecnologias a um custo/benefício melhor deva crescer exponencialmente nos próximos anos".

Segundo o diretor comercial, em 2011 o produto de maior peso nas vendas da Extend foi o software da Prophix, para a implementação de planejamento, orçamento, consolidação financeira, relatórios financeiros e gerenciamento de fluxo de caixa diário: "Um dos nossos maiores casos de sucesso foi o projeto na holding Camargo Correa, que começou em das empresas controladas, a Alpargatas e a Cavo (adquirida pela Estre). O sistema Prophix proporcionou ao grupo uma visão consolidada do planejamento orçamentário e a consolidação financeira. É um exemplo de empresa multinacional brasileira que se utiliza de sofisticadas metodologias gerenciais".

Eduardo esclarece que as características dos produtos comercializados pela Extend abrem oportunidades e exigem capacitação de consultoria, integração e serviços por parte dos parceiros: "Nossa solução não tem a característica de software de prateleira. Podemos fazer uma analogia aos software de ERP e CRM, que são implementados como um projeto. A venda do Prophix é consultiva, ou seja, requer um conhecimento financeiro e de controladoria do pré-venda. Os parceiros que buscamos têm que ter a expertise de comercialização de software corporativo, bem como os consultores precisam ter perfil funcional e de TI em



divulgação

projetos de business intelligence".

Eduardo revela que em 2013 será constituída a Prophix South America, uma sociedade entre a Prophix Software e os acionistas da Extend: "A XPartner, empresa de participações especializadas em empresas de TI, é a controladora da Extend Software e de outras empresas do grupo. A Prophix South America será uma empresa brasileira, tendo a Prophix INC e a XPartner como controladoras. A Extend Software continuará como integradora dos software da Prophix, mas também atuando com outros software e parcerias como o CA Clarity (gestão de portfólio de projetos), business intelligence (Metawarehouse, Microsoft), cashflow at risk management, e a área de education da Oracle e da SAP. A Prophix South America será responsável por 50% do faturamento que estamos projetando para os próximos anos, porque haverá um crescimento mais acelerado nesse segmento".

A nova sociedade deverá cobrir toda a América do Sul. A ideia é a companhia ter mais produtos específicos para o segmento de óleo e gás, planejamento estratégico, gestão de risco financeiro e de investimentos. A decisão faz sentido: o maior cliente da Extend é a Petrobras, que representa atualmente um terço de sua unidade de negócios.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
7.180,75	7.180,75	1.118	0,00	4,26

# diretório de empresas

**ESTAS SÃO AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM  
DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2012 COM  
INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS**

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2012 com informações econômico-financeiras

#### .ABC71

1. ABC71 Soluções em Informática Ltda;  
2. 11 2179-3100; 3. 3287-1217; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. abc71@abc71.com.br;  
7. www.abc71.com.br;



#### .AÇÃO

Desde 1987, a AÇÃO Informática, integrante do Grupo AÇÃO, é pioneira na prática do modelo de Distribuição de Valor Agregado. Expandindo para a América Latina, adquiriu a AKTIO e hoje atua na Argentina, Uruguai, Colômbia, Equador e Chile.  
www.acao.com.br

1. Ação Informática Brasil Ltda;  
2. 11 3508-2222; 3. 5522-3589;  
4. São Paulo;  
5. SP; 7. www.acao.com.br;

#### .ACCENTURE

1. Accenture do Brasil Ltda; 2. 11 5188-3000;  
3. 5188-3200; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. cassiano.quirino@accenture.com;  
7. www.accenture.com;

#### .ACCEPT

1. ACC Brasil Indústria e Comércio Ltda;  
2. 11 2102-9020; 3. 2102-9020; 4. Ilhéus;  
5. BA; 6. marketing@accept.com.br;  
7. www.accept.com.br;

#### .ADVANTA

1. Advanta Sist de Tel. e Serviços de Inf. Ltda;  
2. 11 4504-5900; 4. Santana do Parnaíba;  
5. SP; 7. www.advanta.com.br;

#### .AeC CONTACT CENTER

1. AeC Centro de Contatos S/A;  
2. 31 3515-7000; 3. 2122-6651;  
4. Belo Horizonte; 5. MG;  
6. dadoscadastrais@aec.com.br;  
7. www.aec.com.br;



#### .AGIS DISTRIBUIÇÃO

1. Agis Equipos e Servs de Informática Ltda;  
2. 19 3756-4600; 4. Campinas; 5. SP;  
6. contato@agis.com.br; 7. www.agis.com.br;

#### .AGORA TELECOM

1. Agora - Soluções em Telecomunicações Ltda; 2. 11 4058-9600; 3. 4058-9600;  
4. São Paulo; 5. SP;  
6. agora@agoratelecom.com.br;  
7. www.agoratelecom.com.br;

#### .AKER SECURITY SOLUTIONS

1. Aker Consultoria e Informática Ltda;  
2. 61 3202-9083; 3. 3202-9083; 4. Brasília;  
5. DF; 6. aker@aker.com.br;  
7. www.aker.com.br;

#### .ALCATEL-LUCENT

1. Alcatel-Lucent Brasil S/A; 2. 11 2947-8133;  
4. São Paulo; 5. SP;  
6. gabriela\_antunes.cano@alcatel-lucent.com;  
7. www.alcatel-lucent.com.br;



#### .ALGAR TECNOLOGIA

1. Algar Tecnologia e Consultoria S/A;  
4. Uberlândia; 5. MG;  
6. agendeumavisita@algartecnologia.com.br;  
7. www.algartecnologia.com.br;



#### .ALLIED

1. Allied Advanced Technologies Ltda;  
2. 11 5503-9999; 3. 5503-9998; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. faleconosco@aatbrasil.com.br;  
7. www.aatbrasil.com.br;

#### .ALOG DATA CENTERS

1. Alog Data Centers do Brasil S/A;  
2. 11 3524-4300; 3. 3524-4337; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. atendimento@alog.com.br;  
7. www.alog.com.br;

#### .ALTERDATA SOFTWARE

1. Alterdata Tecnologia em Informática Ltda;  
2. 21 2643-9534; 3. 2643-9500; 4. Teresópolis;  
5. RJ; 6. marketing@alterdata.com.br;  
7. www.alterdata.com.br;

#### .ALTUS

1. Altus Sistemas de Informática S/A;  
2. 51 3589-9500; 3. 3589-9501;  
4. São Leopoldo; 5. RS; 6. altus@altus.com.br;  
7. www.altus.com.br;

#### .AMD

1. Amd South America Ltda; 2. 11 3478-2150;  
3. 3478-2200; 4. São Paulo; 5. SP;  
7. www.amd.com.br;

#### .APC BRASIL

1. American Power Conversion Brasil Ltda;  
2. 0800-555272; 3. 4689-8627; 4. Barueri;  
5. SP; 6. canal@apc.com; 7. www.apc.com.br;

#### .APDATA DO BRASIL

1. Apdata do Brasil Software Ltda;  
2. 11 2652-2500; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. apdata@apdata.com.br;  
7. www.apdata.com.br;

#### .APPI TECNOLOGIA

1. APPI Tecnologia S/A; 2. 21 3974-5600;  
3. 3974-5645; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;  
6. financeiro@appi.com.br;  
7. www.appi.com.br;

#### .ARCON SERVIÇOS

1. Arcon Consult em Informática Ltda;  
2. 21 3293-1000; 3. 3293-1020;  
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;  
6. arcon@arcon.com.br;  
7. www.arcon.com.br;



#### .ASTREIN

1. Astrein Engenharia de Manutenção S/A;  
2. 11 2824-5100; 3. 2824-5124; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. marketing@astrein.com.br;  
7. www.astrein.com.br;



#### .ASYST INTERNACIONAL

Multinacional brasileira especializada em suporte ao usuário final (Service Desk + Field Services). Líder em seu mercado na América Latina, possui sete filiais na região e uma na Europa, atua em mais de cem países, com atendimento em 12 idiomas e é a 1ª certificada ISO 20.000.  
www.asystinternational.com

1. Asyst Sudamerica Serv Espec em Infor S/S Ltda; 2. 11 2879-2400; 3. 2879-2422;  
4. Santana de Parnaíba; 5. SP;  
6. comercial@asystsudamerica.com;  
7. www.asystsudamerica.com;

#### .ATENTO

1. Atento Brasil S/A; 2. 0800-565565;  
3. 11 5181-4584; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. brasil@atento.com.br;  
7. www.atento.com.br;

#### .ATOS

1. Atos Serviços de Tec da Informação Ltda;  
2. 11 3550-4100; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. contato@atos.net; 7. www.br.atos.net;

#### .ATTPS INFORMÁTICA

1. ATTPS Informática S/A; 2. 31 2102-4666;  
3. 2102-4662; 4. Belo Horizonte; 5. MG;  
6. marketing@attps.com.br;  
7. www.attps.com.br;

#### .AURUM SOFTWARE

1. Aurum Software Ltda; 2. 11 2197-1550;  
3. 2197-1550; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. faleconosco@aurum.com.br;  
7. www.aurum.com.br;

#### .AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS

1. Avnet Technology Solutions Brasil S/A;  
2. 0800-771-8006; 4. São Paulo; 5. SP;  
7. www.tallard.com.br;

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page



#### . BEMATECH

A Bematech, empresa provedora de soluções completas em tecnologia para o varejo, tem como objetivo otimizar os negócios dos seus clientes com uma plataforma integrada composta por sistemas de gestão, equipamentos, serviços e treinamentos aplicada às mais diversas necessidades do mercado.

1. Bematech S/A; 2. 41 3351-2700;
3. 3351-2704; 4. São José dos Pinhais; 5. PR;
6. vanessa.leite@bematech.com.br;
7. www.bematech.com.br;

#### . BENNER SOLUTION

1. Benner Sistemas S/A; 2. 11 2109-8500;
3. 2109-8500; 4. Blumenau; 5. SC;
6. informativo@benner.com.br;
7. www.benner.com.br;

#### . BEXPERT

1. Business Expert & Partners Desen. de Soft. Ltda; 2. 11 3787-0400; 3. 3787-0400;
4. São Paulo; 5. SP;
6. bexpert@bexpert.com.br;
7. www.bexpert.com.br;



#### . BGMRODOTEC

A BgmRodotec desenvolve há mais de 30 anos soluções tecnológicas com foco na gestão de empresas de transporte de passageiros, cargas e TRR. Seu principal produto é o ERP Globus que funciona integrando todas as informações da sua empresa, oferecendo mais rapidez, segurança e melhoria dos processos internos.

1. BgmRodotec Tecnologia e Informática Ltda; 2. 11 3528-2255; 3. 3528-2253;
4. São Paulo; 5. SP;
6. lauro.freire@bmgrodotec.com.br;
7. www.bgmrodotec.com.br;

#### . BL INFORMÁTICA

1. Bl Informática Ltda; 2. 21 2112-2300;
3. 2112-2300; 4. Niterói; 5. RJ;
6. orlando@blnet.com; 7. www.blnet.com;

#### . BORLAND

1. Borland Latin America Ltda;
2. 11 2165-8000; 4. São Paulo; 5. SP;
6. borland@borland.com.br;
7. www.borland.com.br;

#### . BRICON IT SOLUTIONS

1. Bricon Consultoria e Tecnologia da Informação Ltda; 2. 11 3568-3900;
3. 3568-3915; 4. Atibaia; 5. SP;
6. rui.perazza@bricon.com.br;
7. www.bricon.com.br;

#### . BRQ IT SERVICES

1. BRQ Soluções em Informática Ltda;
2. 11 2126-7000; 3. 2126-7099; 4. São Paulo;
5. SP; 6. marketing@brq.com;
7. www.brq.com;

#### . BULL LATIN AMERICA

1. BULL Ltda; 2. 11 3824-4700;
3. 3824-4500; 4. São Paulo; 5. SP;
6. roberto.bassi@lam-bull.com;
7. www.bull.com;

#### . BV

1. BV Sistemas de Tecnologia da Informação;

#### . CA

1. CA Programas de Computador Ltda;
2. 11 5003-6000; 3. 5503-60016; 4. São Paulo;
5. SP; 7. www.ca.com.br;

#### . CAS TECNOLOGIA

1. CAS Tecnologia S/A; 2. 11 3287-2227;
3. 3287-2227; 4. São Paulo;
5. SP; 6. info@cas-tecnologia.com.br;
7. www.cas-tecnologia.com.br;

#### . CAST INFORMÁTICA

1. Cast Informática S/A; 2. 61 3429-7300;
3. 3429-7300; 4. Brasília; 5. DF;
6. cast@cast.com.br; 7. www.cast.com.br;

#### . CELEPAR

1. Cia de Informática do Paraná;
2. 41 3200-6106; 3. 3200-6600; 4. Curitiba;
5. PR; 6. jleite@celepar.pr.gov.br;
7. www.celepar.pr.gov.br;



#### . CEMIGTelecom

Criada em 1999 e pertencente ao Grupo CEMIG, a CEMIGTelecom (antiga Infovias) é uma operadora de Telecom que atua no modelo de negócios de CARRIER'S CARRIER, e que oferece a melhor rede óptica para transporte de serviços de telecomunicações nas cerca de 70 cidades do Estado de Minas Gerais onde atua.

1. Cemig Telecomunicações S/A;
2. 31 3307-6300; 3. 3307-6380;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. comercial@cemigtelecom.com.br;
7. www.cemigtelecom.com.br;

#### . CERTISIGN

1. Certisign Certificadora Digital S/A;
2. 11 4501-1860; 3. 4501-1861; 4. São Paulo;
5. SP; 6. mkt@certisign.com.br;
7. www.certisign.com.br - twitter.com/certisign;

#### . CETIL

1. Cetil Sistemas de Informática S/A;
2. 47 3036-0000; 3. 3329-1226; 4. Blumenau;
5. SC; 6. contabilidade@cetil.com.br;
7. www.cetil.com.br;

#### . CHECK POINT

1. Check Point Software Technologies (Brazil) Ltda; 2. 11 5501-2040; 3. 5501-2040;
4. São Paulo; 5. SP;
6. info-br@checkpoint.com;
7. www.checkpoint.com;

#### . CI&T

1. CI&T Software S/A; 2. 19 2101-4500;
3. 2101-4501; 4. Campinas; 5. SP;
6. mkt@ciandt.com; 7. www.ciandt.com;

#### . CIA NACIONAL DE CALL CENTER

1. Cia Nacional de Call Center;

#### . CIASC

1. Centro Inf Autom Est Santa Catarina S/A;
2. 48 3231-1000; 3. 3231-1219;
4. Florianópolis; 5. SC;
6. gabinete@ciasc.gov.br;
7. www.ciasc.sc.gov.br;

#### . CIJUN

1. Cia de Informática de Jundiaí S/A;
2. 11 4589-8825; 3. 4589-8825;
4. Jundiaí; 5. SP; 6. cijun@cijun.sp.gov.br;
7. www.cijun.sp.gov.br;

#### . CISCO

1. Cisco do Brasil Ltda; 2. 0800-76-21300;
4. São Paulo; 5. SP;
6. cisco-responde@cisco.com;
7. www.cisco.com.br;

#### . CNP TECNOLOGIA

1. CNP Tecnologia e Serviços S/A;
2. 11 3030-9140; 3. 3030-9140; 4. São Paulo;
5. SP; 6. cnpconsorcio@cnpm.com.br;
7. www.cnpm.com.br;

#### . COBRA

1. Cobra Tecnologia S/A; 2. 21 2442-8800;
3. 2442-8800; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. comunicacao@cobra.com.br;
7. www.cobra.com.br;

#### . CONSINCO

1. Consinco Tecnologia & Sistemas;
2. 16 2138-8400; 4. Ribeirão Preto; 5. SP;
6. presidencia@consinco.com.br;
7. www.consinco.com.br;

#### . CONTAX

1. Contax S/A; 2. 21 3131-0000; 3. 3131-0293;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 7. www.contax.com.br;

#### . CP

1. CP Eletrônica S/A; 2. 51 2131-2407;
4. Porto Alegre; 5. RS;
6. relacionamento@cp.com.br;
7. www.cp.com.br;

#### . CPM BRAXIS CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A; 2. 11 3708-9100;
3. 3708-9199; 4. São Paulo; 5. SP;
6. cpmbaxis@cpmbaxis.com.br;
7. www.cpmbaxis.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2012 com informações econômico-financeiras

#### . CPQD

1. Fund CPQD - Centro de Pesq e Desenv em Telecom; 2. 0800-7022773; 3. 19 3705-7271; 4. Campinas; 5. SP; 6. marketing@cpqd.com.br; 7. www.cpqd.com.br;

#### . CSU

1. CSU Cardsystem; 2. 11 3030-3700; 3. 3097-9906; 4. São Paulo; 5. SP; 6. csu@csu.com.br; 7. www.csu.com.br;

#### . CTBC MULTIMIDIA DATA NET

1. CTBC Multimidia Data Net S/A; 2. 34 3256-2887; 3. 3256-6100; 4. Uberlândia; 5. MG; 6. operacao@ctbc.com.br; 7. www.ctbc.com.br;

#### . CTIS TECNOLOGIA

1. CTIS Tecnologia S/A; 2. 61 3426-9200; 3. 3426-9138; 4. Brasília; 5. DF; 6. vanessa.silveira@ctis.com.br; 7. www.ctis.com.br;

#### . DATAPREV

1. Empr de Tecnologia e Inform da Prev Social; 2. 61 3262-7100; 3. 3262-3100; 4. Brasília; 5. DF; 6. webmaster.dtp@previdencia.gov.br; 7. www.dataprev.gov.br;

#### . DECATRON

1. Decatron Autom e Tecnol da Inform Ltda; 2. 21 3906-4000; 3. 3906-4004; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 7. www.decatron.com.br;

#### . DEDALUS

1. Dedalus Prime Sistemas e Serv de Informática Ltda; 2. 11 3049-0150; 3. 3075-0199; 4. São Paulo; 5. SP; 6. dedalus@dedalusprime.com.br; 7. www.dedalus.com.br;

#### . DELL COMPUTADORES

1. Dell Computadores do Brasil Ltda; 2. 51 3481-5500; 3. 3481-4242; 4. Eldorado Do Sul; 5. RS; 7. www.dell.com.br;

#### . DELPHOS

1. Delphos Servs Técnicos S/A; 2. 21 4009-1700; 3. 4009-1701; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. marketing@delphos.com.br; 7. www.delphos.com.br;

#### . DELTA GREENTECH

1. Delta Greentech (Brasil) S/A; 2. 11 3568-3850; 3. 3568-3865; 4. São Paulo; 5. SP; 6. vendas@delta-corp.com; 7. www.deltapowersolutions.com;

#### . DIEBOLD BRASIL

1. Diebold Brasil Ltda; 2. 11 3643-3000; 3. 3643-3004; 4. São Paulo; 5. SP; 6. adriana.cufaro@diebold.com; 7. www.diebold.com;

#### . DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES

1. Digistar Telecomunicações S/A; 2. 51 3579-2200; 3. 3579-2209; 4. São Leopoldo; 5. RS; 6. giseleg@digistar.com.br; 7. www.digistar.com.br;

#### . DIGITEL

1. Digitel S/A Ind Eletrônica; 2. 51 3337-1999; 3. 3337-1999; 4. Porto Alegre; 5. RS; 7. www.digitel.com.br;

#### . DISOFT

1. Disoft Solutions S/A; 2. 11 3088-1188; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.disoft.com.br;

#### . ELUCID

1. Elucid Solutions S/A; 2. 11 3156-3402; 3. 3156-3400; 4. São Paulo; 5. SP; 6. elucid@elucid.com.br; 7. www.elucid.com.br;

#### . EMERSON NETWORK POWER

1. Emerson Network Power do Brasil Ltda; 2. 11 3618-6600; 3. 3618-6611; 4. São Paulo; 5. SP; 6. informacoes@emerson.com; 7. www.emersonnetworkpower.com.br;

#### . ENGEBRAS

1. Engebras S/A - Ind Com Tecnol de Informática; 2. 11 3686-5591; 3. 3686-7458; 4. Osasco; 5. SP; 6. info@engebras.com.br; 7. www.engebras.com.br;

#### . ENGESET

1. Engeset Eng e Serviços de Telecoms S/A; 2. 34 3218-6677; 3. 3218-6630; 4. Uberlândia; 5. MG; 6. comercial@engeset.com.br; 7. www.engeset.com.br;

#### . ENGETEC IT&C

#### SOLUTIONS AND SERVICES

1. Engetec Tecnologia S/A; 2. 31 2534-4900; 4. Nova Lima; 5. MG; 6. engetec@engetec.it; 7. www.engetec.it;

#### . ETEG

1. ETEG Tecnologia da Informação Ltda; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 7. www.eteg.com.br;



#### . EXCEDA

1. Edge Technology Ltda; 2. 11 5188-8686; 3. 5188-8687; 4. Barueri; 5. SP; 6. contato@exceda.com; 7. www.exceda.com;

#### . EXTEND CONSULTING

1. Extend Software Ltda; 2. 21 3094-3900; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. paraujo@extend.com.br; 7. www.extend.com.br;

#### . FIRST TECH

1. First Tech Tecnologia Ltda; 2. 11 3024-3235; 3. 3022-3471; 4. São Paulo; 5. SP; 6. mara@first-tech.com;

#### . FÓTON

1. Fóton Informática S/A; 2. 61 3533-0100; 3. 3533-0101; 4. Brasília; 5. DF; 6. vendas@foton.la; 7. www.foton.la;

#### . FULLSERVICE

1. Full Service Informática Comercial e Serviços Ltda; 2. 11 3385-1770; 4. São Paulo; 5. SP; 6. ulisses@fullservice-br.com.br; 7. www.fullservice-br.com.br;



#### . FURUKAWA

1. Furukawa Indl S/A Prods Eletrs; 2. 41 0800-412100; 3. 3341-4141; 4. Curitiba; 5. PR; 6. fisa@furukawa.com.br; 7. www.furukawa.com.br;

#### . GH TELECOM

1. GH Telecom Supply Ltda; 2. 21 2131-7601; 3. 2131-7601; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. crm@ghsupply.com.br; 7. www.ghsupply.com.br;

#### . GOVBR

1. Governança Brasil S/A Tec e Gestão em Serv; 2. 22 2651-2656; 3. 2651-2656; 4. Saquarema; 5. RJ; 6. govbr@govbr.com.br; 7. www.govbr.com.br;

#### . GRUPO BINÁRIO

1. Binário Distribuidora de Equipts Eletrs Ltda; 2. 11 3704-0400; 3. 3704-0409; 4. São Paulo; 5. SP; 6. epatriali@binarionet.com.br; 7. www.binarionet.com.br;

#### . GRUPO TBA

1. TBA Holding S/A; 2. 11 3304-3200; 3. 3253-2413; 4. Santana do Parnaíba; 5. SP; 6. marketing@b2br.com.br; 7. www.tba.com.br;

#### . GVT

1. Global Village Telecom; 2. 41 103-25; 3. 3025-2967; 4. Curitiba; 5. PR; 7. www.gvt.com.br;

#### . HP BRASIL

1. Hewlett Packard Brasil Ltda; 2. 11 4197-8000; 3. 4197-8180; 4. Barueri; 5. SP; 7. www.hp.com.br;

#### . IBM BRASIL

1. IBM Brasil Indústria Máquinas e Serviços Ltda; 2. 11 2132-2714; 4. São Paulo; 5. SP; 6. rafaepae@br.ibm.com; 7. www.ibm.com/br/pt;

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page



#### . ICARO TECHNOLOGIES

A Ícaro Technologies desenvolve e integra soluções para tomada de decisão em Gerência de Segurança, Gerência de Serviços de TI, Gerência de Redes e Sistemas e Gerência de Ativos. Há 15 anos no mercado, possui clientes em mais de 11 países e unidades em Campinas, São Paulo, Curitiba e Rio de Janeiro.

1. Ícaro Technologies Serviços e Comércio Ltda; 2. 19 3731-8300; 3. 3731-8304; 4. Campinas; 5. SP; 6. marketing@icarotech.com; 7. www.icarotech.com;

#### . IMA

1. Informática de Municípios Assocs; 2. 19 3755-6500; 3. 3755-6514; 4. Campinas; 5. SP; 6. ima@ima.sp.gov.br; 7. www.ima.sp.gov.br;

#### . INFOBASE

1. Infobase Consultoria e Informática Ltda; 2. 21 2224-4525; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. info@infobase.com.br; 7. www.infobase.com.br;

#### . INFOR

1. Infor Global Solutions do Brazil Software Ltda; 2. 11 5508-8900; 3. 5508-8901; 4. São Paulo; 5. SP; 6. info-br@infor.com; 7. www.infor.com;

#### . INFORMATICA CORPORATION

1. IS Informatica Software Ltda; 2. 11 3013-5446; 4. São Paulo; 5. SP; 6. infalatam@informatica.com; 7. www.informatica.com/br;

#### . INFOSERVER

1. Infoserver S/A; 2. 11 2182-0300; 3. 2182-0375; 4. Osasco; 5. SP; 6. negocios@infoserver.com.br; 7. www.infoserver.com.br;

#### . INFOTEC

1. Infotec Consul e Planejamento Ltda; 2. 21 2240-1300; 3. 2240-2812; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. infotec@infotecbrasil.com.br; 7. www.infotecbrasil.com.br;



#### . INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

O Instituto Eldorado, organização sem fins econômicos, atua na área de TICs, atendendo a demanda de empresas por pesquisa tecnológica, desenvolvimento de software, hardware, processos, capacitação profissional e serviços de testes em produtos eletrônicos. Possui três unidades, em Campinas, Brasília e Porto Alegre.

1. Instituto de Pesquisas Eldorado; 2. 61 3757-3000; 3. 3757-3131; 4. Brasília; 5. SP; 6. paulo.ivo@eldorado.org.br; 7. www.eldorado.org.br;

#### . INTEL

1. Intel Semicondutores do Brasil Ltda; 2. 11 3365-5500; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.intel.com.br;

#### . INTELBRAS

1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira; 2. 48 3281-9500; 3. 3281-9505; 4. São José; 5. SC; 6. altair.silvestri@intelbras.com.br; 7. www.intelbras.com.br;

#### . INTERNET BY SERCOMTEL

1. Internet By Sercomtel S/A; 2. 11 3375-1895; 3. 3613-2351; 5. SP;



#### . ISH TECNOLOGIA

1. ISH Tecnologia Ltda; 2. 27 3334-8900; 3. 3334-8905; 4. Vitória; 5. ES; 6. ish@ish.com.br; 7. www.ish.com.br;

#### . IT2B

1. IT2B Tecnologia e Serviços Ltda; 2. 11 3824-6800; 3. 3824-6810; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.it2b.com.br;

#### . ITAUTEC

1. Itautec S/A. - Grupo Itautec; 2. 11 3543-3000; 3. 3543-3516; 4. São Paulo; 5. SP; 6. falecom@itautec.com; 7. www.itautec.com.br;

#### . JDSU DO BRASIL

1. JDSU do Brasil Ltda; 2. 11 5503-3800; 3. 5505-1598; 4. São Paulo; 5. SP; 6. vendas.brasil@jdsu.com; 7. www.jdsu.com/brazil;



#### . KIMAN SOLUTIONS

1. Kiman Solutions Ltda; 2. 11 3146-1970; 3. 3146-1975; 4. São Paulo; 5. SP; 6. leonardo@kiman.com.br; 7. www.kiman.com.br;

#### . LATIN TECH

1. Latin Technology Distribuição Informática Ltda; 2. 11 4198-0524; 3. 4163-6944; 4. Barueri; 5. SP; 6. mperrotti@perrotti.com.br; 7. www.latintech.com.br;

#### . LEVEL 3

1. Global Crossing Comunicações do Brasil Ltda; 2. 11 0800-7714747; 3. 3957-2300; 4. São Paulo; 5. SP; 6. centralderelacionamento.brasil@level3.com; 7. www.level3.com;

#### . LEXMARK

1. Lexmark International do Brasil Ltda; 2. 11 3046-6200; 3. 3845-5264; 4. São Paulo; 5. SP; 6. suporte@lexmark.com; 7. www.lexmark.com;

#### . LG ELECTRONICS

1. LG Electronics de São Paulo Ltda; 2. 11 2162-5400; 3. 2162-5600; 4. Taubaté; 5. SP; 7. www.lge.com.br;

#### . LG SISTEMAS

1. LG Informática Ltda; 2. 62 3545-9000; 3. 3545-9000; 4. Aparecida de Goiânia; 5. GO; 6. comunicacao@lg.com.br; 7. www.lg.com.br;

#### . LH MIRANDA

1. LH Miranda Processamento de Dados Ltda Me; 2. 11 3873-5488; 4. São Paulo; 5. SP; 6. lhmiranda@pressclub.com.br;

#### . LINX

1. Linx S/A; 2. 11 2103-2400; 3. 2103-4249; 4. São Paulo; 5. SP; 6. contato@linx.com.br; 7. www.linx.com.br;

#### . LOCAWEB

1. Locaweb Serviços de Internet S/A; 2. 11 3544-0444; 3. 3544-0445; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.locaweb.com.br;



#### . MAGNA SISTEMAS

1. Magna Sistemas Consultoria S/A; 2. 11 3069-2112; 3. 3069-2116; 4. São Paulo; 5. SP; 6. comercial@magnasistemas.com.br; 7. www.magnasistemas.com.br;

#### . MATERA SYSTEMS

1. Matera Systems Informática S/A; 2. 19 3794-7700; 3. 3794-7739; 4. Campinas; 5. SP; 6. comercial@matera.com; 7. www.matera.com;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2012 com informações econômico-financeiras

#### . MEDIDATA

1. Medidata Informática S/A;  
2. 21 2546-3737; 3. 2546-3709;  
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;  
6. marketing@medidata.com.br;  
7. www.medidata.com.br;



#### . MEGA SISTEMAS

1. Mega Sistemas Corporativos Ltda;  
2. 11 4813-8500; 3. 4813-8557; 4. Itu;  
5. SP; 6. comunicacao@mega.com.br;  
7. www.mega.com.br;

#### . MICROCITY

1. Microcity Computadores e Sistemas Ltda;  
2. 31 2125-4200; 3. 3286-4243; 4. Nova Lima;  
5. MG; 6. microcity@microcity.com.br;  
7. www.microcity.com.br;

#### . MICROSOFT

1. Microsoft Informática Ltda;  
2. 11 5504-2338; 3. 5504-2338;  
4. São Paulo; 5. SP;  
6. atendimento@microsoft.com;  
7. www.microsoft.com/brasil;



#### . MONTREAL INFORMÁTICA

1. M.I. Montreal Informática Ltda;  
2. 21 2291-6116; 3. 2533-9856;  
4. Rio das Flores; 5. RJ;  
6. montreal@montreal.com.br;  
7. www.montreal.com.br;

#### . MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ind Prod de Banda Larga Movel; 2. 11 4133-3100; 3. 4133-3198;  
4. Barueri; 5. SP;  
7. www.motorolasolutions.com/XL-PT/Home;

#### . MPS INFORMÁTICA

1. MPS Informática Ltda; 2. 41 2141-9500;  
3. 2141-9511; 4. Curitiba; 5. PR;  
6. mps@mps.com.br;  
7. www.mps.com.br;

#### . MTEL

1. MTEL Tecnologia S/A; 2. 11 4134-8000;  
3. 4134-8050; 4. Barueri; 5. SP;  
6. mtel@mtel.com.br; 7. www.mtel.com.br;

#### . MULTIREDE

1. Multirede Informática S/A;  
2. 11 3040-7600; 3. 3040-7601; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. ataboada@multirede.com.br;  
7. www.multirede.com.br;

#### . MV

1. MV Informática Nordeste Ltda;  
2. 81 3972-7000; 3. 3972-7001; 4. Recife;  
5. PE; 6. mv@mv.com.br; 7. www.mv.com.br;

#### . NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda; 2. 21 2213-9300;  
3. 2213-9313; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;  
6. nasajon@nasajon.com.br;  
7. www.nasajon.com.br;

#### . NDDIGITAL

1. NDDigital S/A Software; 2. 49 3251-8000;  
3. 3251-8000; 4. Lages; 5. SC;  
6. contato@nndigital.com.br;  
7. www.nndigital.com.br;

#### . NEC

1. NEC Latin America S/A;  
2. 11 3151-7000; 3. 3151-7217; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. marketing@nec.com.br;  
7. www.nec.com.br;

#### . NEORIS

1. Neoris do Brasil Ltda; 2. 11 5112-9800;  
3. 5112-9800; 4. Barueri; 5. SP;  
6. info@neoris.com; 7. www.neoris.com;

#### . NEOVIA TELECOMUNICAÇÕES

1. Neovia Telecomunicações S/A;  
2. 11 3017-4680; 3. 3017-4464; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. atendimento.corporativo@neovia.com.br;  
7. www.neovia.com.br;

#### . NESIC

1. Nestic Brasil S/A; 2. 11 2065-2214;  
3. 2604-3819; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. akira@nesic.com.br; 7. www.nesic.com.br;

#### . NET

1. NET Serviços de Comunicação S/A;  
2. 11 2111-2785; 3. 2111-2780; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. ri@netservicos.com.br;  
7. www.netcombo.com.br;

#### . NET SERVICE

1. NET Service Ltda; 2. 31 2123-9999;  
3. 2123-9910; 4. Belo Horizonte; 5. MG;  
6. infonet@netservice.com;  
7. www.netservice.com;

#### . NEXXERA

1. Nexxera Tecnologia e Serviços S/A;  
2. 48 2106-5698; 4. Florianópolis; 5. SC;  
6. marketing@nexxera.com;  
7. www.nexxera.com;

#### . NONUS

1. D.O. Brasil Ind e Com de Comp Eletrônicos Ltda; 2. 11 5012-0404; 3. 5016-1084;  
4. São Paulo; 5. SP; 6. nonus@nonus.com.br;  
7. www.nonus.com.br;

#### . OFFICER DISTRIBUIDORA

1. Officer Distrib Prod Informática S/A;  
2. 11 5014-7000; 3. 5014-7001; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. rmaurano@officer.com.br;  
7. www.officer.com.br;

#### . ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A; 4. Curitiba;  
5. PR;  
7. www.onda.com.br;

#### . ORACLE

1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda;  
2. 11 5189-1000; 3. 5189-1111; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. clezia.gomes@agenciaideal.com.br;  
7. www.oracle.com.br;

#### . ORBITAL SERVIÇOS

1. Orbital Serviços e Procedimentos de Infor. Com. S/A;

#### . PARADIGMA

1. Paradigma Business Solutions S/A;  
2. 48 2106-7800; 3. 2106-7843;  
4. Florianópolis; 5. SC; 6. cadu@pta.com.br;  
7. www.pta.com.br;



#### . PBTI SOLUÇÕES

1. PBTI Soluções Ltda; 2. 61 3348-9977;  
3. 3348-9955; 4. Brasília; 5. DF;

#### . PERTO

1. Perto S/A Perifericos para Automação;  
2. 51 3489-8700; 4. Gravataí; 5. RS;  
6. perto@perto.com.br;  
7. www.perto.com.br;

#### . POLO CONSULTORES ASSOCIADOS

1. Polo Assessoria, Comércio, Informática Ltda; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. polo@poloconsultores.com.br;

#### . POSITIVO INFORMÁTICA

1. Positivo Informática S/A; 2. 41 3316-7700;  
3. 3316-7701; 4. Curitiba; 5. PR;  
7. www.positivoinformatica.com.br;

#### . POWERLOGIC

1. Powerlogic Consult e Sists S/A;  
2. 31 3555-0050; 3. 35550054;  
4. Belo Horizonte; 5. MG;  
6. plc@powerlogic.com.br;  
7. www.powerlogic.com.br;

#### . PREMIER IT

1. Premier IT Global Services Ltda;  
2. 41 3281-5000; 3. 3264-3072; 4. Curitiba;  
5. PR; 6. premieriti@premieriticom.br;  
7. www.premierit.com.br;

#### . PROCEMPA

1. Cia de Proc de Dados do Mun Porto Alegre;  
2. 51 3289-6000; 3. 3289-6198;  
4. Porto Alegre; 5. RS;  
6. procempa@procempa.com.br;  
7. www.procempa.com.br;

#### . PROCERGS

1. Cia Proc de Dados do Est do RS;  
2. 51 3210-3100; 3. 3227-5177;  
4. Porto Alegre; 5. RS;  
6. procergs@procergs.rs.gov.br;  
7. www.procergs.com.br;

#### . PRODAM - AM

1. Processamento de Dados Amazonas S/A;  
2. 92 2121-6500; 3. 3232-4369; 4. Manaus;  
5. AM; 6. prodam@prodam.am.gov.br;  
7. www.prodam.am.gov.br;

#### . PRODAM - SP

1. Empr de TI e Comunicação do Município de SP; 2. 11 3396-9000; 3. 3396-9001;  
4. São Paulo; 5. SP;  
6. prodam@prodam.sp.gov.br;  
7. www.prodam.sp.gov.br;

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page

#### . PRODEMGE

1. Cia de Tecnologia da Inf. do Est Minas Gerais; 2. 31 3915-4137; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. marketing@prodemge.gov.br; 7. www.prodemge.mg.gov.br;

#### . PRODESAN

1. Prodesan Progresso Desenv de Santos S/A; 2. 13 3229-8000; 3. 3235-5179; 4. Santos; 5. SP; 6. informatica@prodesan.com.br; 7. www.prodesan.com.br;

#### . PRODESP

1. Cia de Proc Dados do Estado de São Paulo; 2. 11 2845-6000; 3. 4787-0058; 4. Taboão da Serra; 5. SP; 6. prodesp@prodesp.sp.gov.br; 7. www.prodesp.sp.gov.br;

#### . PRODUBAN

1. Produban Serviços de Informática S/A; 4. São Paulo; 5. SP;



#### . PROSOFT

1. Prosoft Tecnologia Ltda; 4. São Paulo; 2. 11 3138-6905 5. SP; 6. prosoft@prosoft.com.br; 7. www.prosoft.com.br;



#### . PROVIDER IT BUSINESS SOLUTIONS

*A Provider IT é uma empresa integradora de negócios, consultoria, soluções e processos em TI. Com uma equipe especialista nos segmentos segurador, financeiro, telecom e óleo e gás, a Provider IT investe no conceito de conhecimento pleno de seus clientes, provendo soluções tecnológicas e de negócios.*

1. C&V Consultoria Ltda; 2. 21 3622-8282; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. contato@provider-it.com.br; 7. www.provider-it.com.br;

#### . QUALITY SOFTWARE

1. Quality Software Ltda; 2. 21 3147-3000; 3. 3147-3049; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. cristiano.caldas@quality.com.br; 7. www.quality.com.br;

#### . RECOGNITION

1. Recognition Cia Brasil de Autom Bancária; 2. 11 5508-4900; 3. 5508-4911; 4. São Paulo; 5. SP; 6. marketing@recognition.com.br; 7. www.recognition.com.br;

#### . RESOURCE IT SOLUTIONS

1. Resource Tecnologia e Informática Ltda; 2. 11 3748-6000; 3. 3748-6225; 4. São Paulo; 5. SP; 6. paulo@resource.com.br; 7. www.resource.com.br;

#### . SAMSUNG

1. Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda; 2. 92 4009-1170; 4. Manaus; 5. AM; 6. m.alonso@samsung.com; 7. www.samsung.com;

#### . SAP BRASIL

1. SAP Brasil Ltda; 2. 11 5503-2400; 3. 5503-2316; 4. São Paulo; 5. SP; 6. info.brazil@sap.com; 7. www.sap.com;

#### . SCOPUS

1. Scopus Tecnologia Ltda; 2. 11 3909-3400; 3. 3909-3144; 4. São Paulo; 5. SP; 6. contato@scopus.com.br; 7. www.scopus.com.br;

#### . SENIOR SISTEMAS

1. Senior Sistemas S/A; 2. 47 3221-3370; 3. 3340-0588; 4. Blumenau; 5. SC; 6. gilvanio@senior.com.br; 7. www.senior.com.br;

#### . SENIOR SOLUTION

1. Senior Solution S/A; 2. 11 2182-4933; 3. 2182-4954; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.seniorsolution.com.br;

#### . SERHCM

1. SER Informática Ltda; 2. 19 3241-4997; 4. Campinas; 5. SP; 6. contato@serhcm.com; 7. www.serhcm.com;

#### . SERPRO

1. Serpro Serv Federal Proc Dados; 2. 61 2021-8181; 3. 2021-8531; 4. Brasília; 5. DF; 6. serpro@serpro.gov.br; 7. www.serpro.gov.br;

#### . SIGMA

1. Sigma Dataserv Informática S/A; 2. 41 3028-7200; 3. 3028-7246; 4. Curitiba; 5. PR; 6. licitacoes@sigma.com.br; 7. www.sigma.com.br;

#### . SIMPRESS

1. Simpress Com Locação e Serviços S/A; 2. 11 2103-9700; 3. 2103-9764; 4. São Paulo; 5. SP; 6. atendimento@simpres.com.br; 7. www.simpres.com.br;

#### . SISGRAPH

1. Sisgraph Ltda; 2. 11 3889-2034; 3. 3889-2015; 4. São Paulo; 5. SP; 6. mkt@sisgraph.com.br; 7. www.sisgraph.com.br;

#### . SISPRO

1. Sispro S/A Serviços e Tec da Informação; 2. 51 3415-3300; 3. 3415-3472; 4. Canoas; 5. RS; 6. sispro@sispro.com.br; 7. www.sispro.com.br;



#### . SMARAPD

*Há mais de 30 anos no mercado, a SMARAPD atua na geração de soluções para a administração pública, treinamento e implementação de softwares para prefeituras e outros órgãos do governo. Além disso, desenvolve impressão de documentos com dados variáveis, como talões de IPTU e boletos de cobrança.*

1. Smarapd Informática Ltda; 2. 16 2111-9898; 3. 2111-9889; 4. Ribeirão Preto; 5. SP; 6. kioishi@smarapd.com.br; 7. www.smarapd.com.br;

#### . SOFTEXPERT

1. Softexpert Software S/A; 4. Joinville; 5. SC; 6. marketing@expert.com; 7. www.softexpert.com.br;

#### . SOFTIUM

1. Softium Informática Ltda; 2. 85 4005-0500; 3. 4005-0500; 4. Fortaleza; 5. CE; 6. softium@softium.com.br; 7. www.softium.com.br;

#### . SOFTWARE AG

1. Software AG Brasil Inf e Serv Ltda; 2. 11 2899-6600; 3. 2899-6700; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.softwareag.com.br;

#### . SOHO SUPPLY

1. Ajja Supply de Materiais Ltda; 2. 21 2131-7601; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. cmoraes@ajjasupply.com.br;

#### . SONDA IT

1. Sonda do Brasil S/A; 2. 11 3126-7000; 4. Santana de Paranaíba; 5. SP; 6. relacionamento@sondait.com.br; 7. www.sondait.com.br;

#### . SPREAD

1. Spread Teleinformática Ltda; 2. 11 3874-6000; 3. 3874-6001; 4. São Paulo; 5. SP; 6. aaraujo@spread.com.br; 7. www.spread.com.br;

#### . STARSOFT

1. Indústria de Software e Soluções Ltda; 4. Barueri; 5. SP; 6. marketing@starsoft.com.br; 7. www.starsoft.com.br;



#### . STEFANINI

1. Stefanini Consult Asses Inform Ltda; 2. 11 3094-6165; 3. 3094-6045; 4. Jaguariúna; 5. SP; 6. vcampagnaro@stefanini.com.br; 7. www.stefanini.com;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2012 com informações econômico-financeiras

#### . SYMANTEC BRASIL

1. Symantec do Brasil Comércio de Software Ltda; 2. 11 5189-6200; 3. 5189-6200; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.symantec.com.br;

#### . SYMMETRY INFORMATICA

1. Symmetry Informatica Ltda; 2. 11 3095-4900; 3. 3095-4915; 4. São Paulo; 5. SP; 6. jfeldman@symmetry.com.br; 7. www.symmetry.com.br;



#### . TECBAN

*Há 30 anos no mercado, a TecBan atua como rede complementar dos bancos e possui três unidades de negócios: o Banco24Horas, o ATMManager e o Compartilhamento de Redes. Administra mais de 13 mil terminais e interliga 32 mil equipamentos em todo o país. É líder no segmento de redes de autoatendimento externo, com 38% de market share.*

1. Tecnologia Bancária S/A; 2. 11 3244-8400; 3. 3244-8347; 4. São Paulo; 5. SP; 6. comunicacao@tecban.com.br; 7. www.tecban.com.br;

#### . TECH SUPPLY

1. Technology Supply Inf Com Imp e Exp Ltda; 2. 11 3284-0711; 3. 3284-4715; 4. São Paulo; 5. SP; 6. mperrotti@perrotti.com.br; 7. www.techsupply.com.br;

#### . TECHRESULT

1. Techresult Soluções em Tecnologia da Inf. Ltda; 2. 41 3071-7171; 3. 3071-7171; 4. Curitiba; 5. PR; 6. comunicacao@techresult.com.br; 7. www.techresult.com.br;

#### . TECNOSET

1. TecnoSet Informática Prods Servs Ltda; 2. 11 2808-7800; 3. 2808-7888; 4. São Paulo; 5. SP; 6. tecnoset@tecnoset.com.br; 7. www.tecnoset.com.br;

#### . TELEFÔNICA

1. Telefônica Brasil SA; 2. 11 3549-7020; 3. 3549-7024; 4. São Paulo; 5. SP; 6. imprensa@telefonica.com.br; 7. www.telefonica.com.br;

#### . TELEFÔNICA DATA

1. Telefônica Data S/A; 2. 11 3549-7020; 3. 3549-7024; 4. Barueri; 5. SP; 6. imprensa@telefonica.com.br; 7. www.telefonicaempresas.net.br;

#### . TELEPERFORMANCE BRASIL

1. Teleperformance CRM S/A; 2. 11 2163-3333; 3. 2163-3334; 4. São Paulo; 5. SP; 6. brasil@teleperformance.com.br; 7. www.teleperformance.com.br;

#### . TERRA

1. Terra Networks Brasil S/A; 2. 11 5509-0500; 3. 5509-0505; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.terra.com.br;

#### . TIVIT

1. Tivit Terceirização de Proc. e Serv. e Tecnol S/A; 2. 11 3757-2222; 3. 3757-2222; 4. Mogi das Cruzes; 5. SP; 6. comunicacaoexterna@tivit.com.br; 7. www.tivit.com.br;

#### . TLD TELEDATA

1. TLD Teledata Tecnol Conectividade Ltda; 2. 41 3313-5000; 3. 3013-5066; 4. Santana de Parnaíba; 5. SP; 6. kelyb@teledatabrasil.com.br; 7. www.teledatabrasil.com.br;

#### . TOTVS

1. Totvs S/A; 2. 11 4003-0015; 3. 4003-0015; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.totvs.com.br;

#### . TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Consult Ass e Com em Inf Ltda; 2. 11 2344-1830; 3. 2344-1832; 4. São Paulo; 5. SP; 6. nakada@triadsystems.com.br; 7. www.triadsystems.com.br;

#### . 3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technolgy Distribuidora de Equipamentos S/A; 2. 11 3056-7733; 3. 3056-7722; 4. São Paulo; 5. SP; 6. marketing@3corp.com.br; 7. www.3corp.com.br;

#### . TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecom da Amazônia Ltda; 2. 92 3616-9201; 3. 3615-2970; 4. Manaus; 5. AM; 6. tropico@tropiconet.com; 7. www.tropiconet.com;

#### . TSA

1. TSA-Tecnol Sist Automação S/A; 2. 31 3055-5000; 3. 3055-5001; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. comercial@tsamg.com.br; 7. www.tsamg.com.br;

#### . UNIBASE INFORMATICA

1. Unibase Inform e Serviços Ltda; 2. 19 4009-0777; 3. 4009-0777; 4. Campinas; 5. SP; 6. unibase@unibase.com.br; 7. www.unibase.com.br;

#### . UNISYS

1. Unisys Brasil Ltda; 2. 21 3523-5033; 3. 3523-5686; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. marketing@br.unisys.com; 7. www.unisys.com.br;



#### . UNITECH

1. Unitech-Rio Comércio e Serviços Ltda; 2. 21 2122-0979; 3. 2122-0900; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. unitech-rio@unitech-rio.com.br; 7. www.unitech-rio.com.br;

#### . UOL

1. Universo Online Ltda; 2. 11 3038-8100; 3. 3224-4253; 4. São Paulo; 5. SP; 6. alfalm@uol.com.br; 7. www.uol.com.br;

#### . URMET DARUMA

1. Daruma Telecoms e Informática S/A; 2. 12 3609-5003; 3. 3609-5153; 4. Taubaté; 5. SP; 6. dimak@daruma.com.br; 7. www.daruma.com.br;

#### . VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS

1. Voxage Teleinformática Ltda; 2. 11 2103-6500; 3. 2103-6556; 4. São Paulo; 5. SP; 6. contato@voxage.com.br; 7. www.voxage.com.br;



#### . VTI TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

*A VTI é uma empresa brasileira de TIC com sede na região Nordeste. Com investimentos contínuos em melhores práticas de gestão, a VTI possui qualidade certificada em processos de Gestão da Qualidade, conforme NBR ISO 9001 e, processos de Desenvolvimento de Softwares, baseados na MPS.Br e CMMI. Presta serviços nas áreas de Consultoria, Integração, Desenvolvimento, e Outsourcing.*

1. VTI Serviços Com e Proj de Modern e Gest Corp Ltda; 2. 85 4009-5290; 3. 4009-5250; 4. Fortaleza; 5. CE; 6. marketing@vti.com.br; 7. www.vti.com.br;

#### . WIT SOLUTIONS

1. WIT Solutions Informática Ltda; 2. 11 5083-1009; 3. 5082-1984; 4. São Paulo; 5. SP; 6. comercial@witbr.com; 7. www.witbr.com;

#### . WEBAULA

1. Webaula Produtos e Serviços para Educação S/A; 2. 31 2129-0550; 3. 2129-0550; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. administrativo@webaula.com.br; 7. www.webaula.com.br;

#### . WESTCON

1. Westcon Brasil Ltda; 2. 21 3535-9300; 3. 3870-9311; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. vendas@westcon.com.br; 7. www.westcon.com.br;

#### . XEROX DO BRASIL

1. Xerox Comércio e Ind Ltda; 2. 21 4009-1212; 3. 4009-2749; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. faleconosco@xerox.com.br; 7. www.xerox.com;

#### . ZATIX

1. Omnilink Tecnologia S/A; 2. 11 4196-1100; 3. 4193-2823; 4. Barueri; 5. SP; 7. www.omnilink.com.br;